

Facultad de Periodismo y Comunicación Social

Universidad Nacional de La Plata

Memoria

Trabajo Integrador Final de Producción

Datos personales

Nombre y apellido: Alejo Salinas

Mail: salinas.ale@hotmail.com

Legajo: 20186/3

Teléfono: 221 – 155443201

Directora: Dra. Rossana Viñas Giusti

Co-directora: Dr. Cristian Secul

Asesor: Lic. Yemina López

Título: *Urva*: una revista de experiencias e información para el constructor platense

12. ANEXOS

Entrevista Alberto y Soledad

Alberto: Nosotros empezamos en diciembre del 2013,

Ariel: claro, ustedes son del sorteo de octubre de 2013

Soledad: diciembre, enero, febrero de 2014

Al: claro, ahí se empezó a juntar toda la masa de gente

S: por Facebook

Al: claro, todo por Facebook y con un mismo denominador, que no podíamos comprar lote entonces nos enteramos que un grupo había comprado una hectárea en conjunto, pero tipo en condominio la habían comprado. Entonces empezaron a juntarse dos, tres, se sumaron, se sumaron y en una reunión en el Pasaje Dardo Rocha éramos como mil y pico, de beneficiarios, de familias, y de ahí empezaron a distribuirse por zonas: norte, sur y oeste. Nosotros elegimos la zona oeste y ahí se hicieron cuatro loteos, después en el sur no sé si se hicieron cuatro o cinco más y así

S: en total son once

Al: todos no salieron igual, pero son once loteos. El más grande es en el que estamos nosotros, el gigante.

Ar: ¿cuántas familias son?

Al: 432, son 432 lotes pero hay 427 designados, los otros no fueron adjudicados.

E: así que por Facebook se empezaron a juntar con la misma realidad y es el momento en el que los terrenos suben el precio

Al: sí, mirá yo tengo un conocido que seño el terreno en 80.000 pesos en agosto del 2013 y cuando salió lo del Pro.Cre.Ar lo fue a pagar, se apuró para ir a cerrar con la plata y le dijeron: "mirá el dueño ya no lo quiere vender". Entonces le devolvieron la seña, después él lo sigue buscando y ya valía 120.000 por lo menos, el mismo lote.

E: un 50% más.

Ar: tengo una amiga, porque en realidad acá la primera experiencia previa al Pro.Cre.Ar era en Parque Sicardi, eso fue creo lo primero que se empezó a hacer como preparación urbana, urbanizaciones, y bueno ahí había lotes que estaban medio irregulares, bueno, se empezaron a organizar con eso y tengo una amiga que compró dos lotes chicos, de punta de manzana, terrenos de esquina a 70.000 pesos cada uno. Al día siguiente que sale el sorteo Pro.Cre.Ar, salía cada uno 130.000 pesos cada uno, se fue al doble cada lote, ahí te das cuenta de lo que es la especulación inmobiliaria en esta ciudad, en todo. Y eso creo que fue una de las grandes trabas que tuvo el plan.

Al: por lo menos acá sí.

S: pasa que al principio te daban 100.000 pesos para comprar el terreno y después hicieron una modificación con toda esta especulación inmobiliaria de terreno y lo llevaron a 125.000 pesos, extendían la plata en lo que era la compra del terreno, después para la construcción siempre se

mantuvo igual, nunca hubo aumentos.

E: sí, igual el valor de los terrenos aumentó proporcionalmente con el tema del crédito

Al: y hay muchos casos así. O sino ibas a la inmobiliaria y te decían: “mirá esto en blanco te lo dejamos a 125.000 para que ingrese al banco o a 150.000 y después me vas a tener que dar algo más”, en negro, entonces tenías que salir a buscar plata

S: o cuotas infinitas, 24, 36, dependiendo del estudio o inmobiliaria. Nosotros nos fuimos hasta El Rincón a buscar terrenos, Villa Elisa al fondo del todo, con una listita que nos había dado un conocido de Alberto, íbamos y buscábamos, y todos en eran excedidos en valor, hasta que encontramos este grupo y nos metimos ahí, y de ahí no salimos, y no salimos tampoco de la zona. Queríamos ahí, queríamos donde está el Gigante ahora, en Olmos.

Al: y después el grupo este está organizado con muchas comisiones, cada una se maneja de una manera, igual a todas, pero con una tarea específica, en el barrio nuestro hay varias comisiones y de cómo se fue organizando eso nosotros mucho no nos pudimos meter en profundidad digamos, en cada comisión. Yo ayudé un poco en la de legales para un tema específico, pero después no me podía meter, pero después acá hay gente que se pasó días enteros luchando para que salga este loteo en particular del Gigante, pero en general hubo un montón de gente que todo el día estuvo atrás de esto.

E: y la particularidad del Gigante es que ustedes van a comprar las 22 manzanas, pero sin la plata.

Al: claro, es una promesa de venta y compra. Los dueños se comprometieron a venderlo y nosotros a comprarlo, pero bueno, no teníamos ninguna obligación legal si no salía el Pro.Cre.Ar, ahora, si salía el crédito sí o sí teníamos que comprarlo.

E: claro, ya estaban designados a ese lote

Al: después te podías bajar y no hacer nada para el Pro.Cre.Ar, todavía hay lista de espera, pero después de que el barrio empezó a crecer tanto que ya empezaron a haber listas de espera, entonces bajaba uno y ya había alguien que entraba en su lugar, pero en sí fue todo una promesa todo hasta que se dio todo como para que el lote esté en condiciones de ingresar al banco y nosotros estemos en condiciones de pedir el crédito, y había una promesa de las dos partes, pero en sí eso fue lo más complicado también.

E: legalmente me imagino que no deberían haber muchos casos

Al: y el Pro.Cre.Ar en sí se manejó así, con esta promesa de venta, pero en la mayoría pedían señas, a nosotros no nos pidieron seña nunca, no pusimos nada de plata nosotros.

S: no era porque no quisiéramos, sino porque la mayoría del barrio no quería y no quería y se cerraba en eso y bueno, cada uno sabía su situación, pero bueno, se elegía en mayoría y cada uno votaba.

Al: claro, al ser tantos nos guiamos por asamblea, y la asamblea en este caso siempre fue soberana, si se votaba que no había seña, no había seña, muchas veces nosotros estábamos en contra, no en contra, sino que votábamos y se elegía la otra opción porque había veces que decían es una seña de 5.000 pesos, y nadie quería poner 5.000 pesos y vos decís hoy por hoy 5.000 pesos no es mucho dinero para una obra de semejante envergadura

E: claro, esa plata para asegurarte un terreno

Al: claro no queríamos perder eso, y había gente que decía “no, no esto tiene que ser así” y bueno, fue

así y salió.

Ar: igual, por más de que hubiese una voluntad de venta y una voluntad de compra tenían ustedes también una cuestión burocrática de la zonificación del lugar, para que la Municipalidad lo autorice, o sea, no era solamente que se encuentren las voluntades, porque en realidad esos suelos no son urbanizables, es rural intensivo.

S: sí, lo primero que se armó fue la comisión de arquitectos, que fueron los que diseñaron el barrio, que están dentro de lo que es el Gigante, hay otras chicas que no, que se fueron a otro loteo. Ellos hicieron todo el proyecto, de cómo iban a ser los terrenos, de cómo iban a estar ubicadas las manzanas y después presentaron toda la documentación en la Municipalidad, que el expediente son como doce fojas.

Al: claro, es que pasó por un montón de pasos. Primero pasó de rural a ur3, entonces para eso se necesita que el Consejo Deliberante vote la ordenanza y para eso tuvimos que ir a la Municipalidad, tuvimos que manifestarnos todo.

Ar: acordate la puja que había acá de Bruera, que no estaba alineado al oficialismo, era peronista, pero no era K, de hecho un profesor nuestro que ustedes lo conocieron, también no estaba alineado con las políticas nacionales, entonces creo que eso fue un poco el tema de las dificultades de que el Consejo les vote, no les vote. Me acuerdo que hay una foto en Plaza Moreno que están manifestando.

Al: y después hubo un tema acá con tres loteos que pidieron coimas y aparentemente las pagaron y las recibieron, entonces vinieron una vez de un juzgado y se llevó todos los expedientes, y entre los que se llevó fue el nuestro también, y ahí estuvimos como tres meses y después cuando volvió lo fueron a tratar en seguida y el massismo no quiso bajar a aprobarlo y la UCR dio un voto y lo aprobaron por un voto nomás.

S: que supuestamente ellos estaban a favor de aprobar la re zonificación del Gigante porque de hecho ellos habían ido al barrio, habían ido a las asambleas, las hacíamos en la escuela 84.

E: ¿Cada cuánto hacían las asambleas?

Al: Y depende de las necesidades del momento, si.

S: después del 10 todas las semanas hacíamos asamblea.

Al: acá había un grupo de personas que se movía continuamente y era "Chicos se trabó tal expediente, qué hacemos", bueno, se convocaba a asamblea. "Hay que decidir esto", asamblea, y por ahí te avisaban un jueves para un sábado y había que ir.

S: un día de semana.

E: dependiendo de la urgencia y necesidad del caso

Al: sí, había que juntarse. Nosotros participamos de casi todas.

S: otra cuestión también que por ahí no retrasó y que bueno, pasamos por una casa puteamos un poquito y seguimos, hubo un conflicto ahí detrás del Gigante, grande, porque había uno de los referentes como que tenía una vinculación con Bruera y para si se firmaba la re zonificación supuestamente le iban a dar el terreno gratis o algo de eso, entonces nos retrasaba el expediente, y nos decía "bueno tienen que ir pensando en los pisos, tienen que ir pensando en la puerta", en cosas que no

teníamos que pensar en ese momento, y bueno no sé qué fue lo que pasó, que supimos nosotros, como que hubo un quiebre dentro del mismo Gigante y se dividieron las aguas, pero bueno la gente que agarró nueva nos empezamos a mover más, tenía más contactos. Porque como que era un grupo cerrado, muy selecto y este tipo manejaba todo, entonces vos ibas a la asamblea y te hablaba de esa forma y decía “bueno, vamos a hacer esto, vamos a hacer lo otro, yo voy a hacer esto, vamos a hacer lo de jurídicas” y vos te ibas re contento, y llegó un momento, un diciembre, que se venía abajo el Gigante, no habíamos firmado nada, teníamos que volver a renovar contrato (de alquiler), y no, era nada, no teníamos nada. De hecho de ahí sale el acampe en la Municipalidad.

E: era el contacto con el Municipio y se confiaba

S: sí, algo así. Igual dentro del Gigante hubo sus quiebres

E: si, 400 familias imagino que debe ser complejo

S: sí, no es todo color de rosa. Si bien terminó todo bien, en los dos años casi, hubo muchas disputas adentro de quién hacía esto, quién lo otro y quién acompañaba a quien y son cuestiones que después se llevaron a la manzana, porque se hicieron mínimas. Nosotros ponele, en la manzana 12 hay como tres o cuatro que no se pueden ni ver, y por esas mismas cuestiones, de llevar un papel, quién hace esto, quién es el referente, porque cada manzana tiene su referente, entonces bueno, el mismo referente se lleva bien con uno, con otro, cuestiones que pasaron pero que hacen al barrio.

E: ¿Y la organización en sí? Decís hay un delegado por manzana, hay distintas comisiones

Al: si, hay como 11 comisiones, está la comisión de prensa que si querés después te pasamos el número, se llama Florencia, y ellos son los que suelen estar más empapados en estos temas de las comisiones. Ahora se formó la última que es de forestación y medio ambiente, que es un proyecto de la Facultad de Agronomía, para las plantas. El sábado se formó.

Ar: a nosotros nos pasó que tuvimos una consulta anterior de otra familia, no conocíamos tampoco de la experiencia esta y claro, yo justo estaba cursando una de las últimas materias de la carrera, y se produce algo con el Gigante muy particular, porque generalmente las ciudades o los pedazos de ciudad que se van generando, generalmente se estructura primero por asociación de viviendas, ya sea por un cruce de rutas o por algo que atrae, pero que las relaciones sociales se generan después, o en el transcurso de la formación urbana, generalmente el mundo se conforma así. Veas la ciudad medieval europea o veas las ciudades precolombinas, todas se formaron por asociación, por interés, por resguardo de cuestiones climáticas, invasiones extranjeras, lo que sea, pero siempre es por una asociación, pero los vínculos sociales se generan en el transcurso o después. Los vínculos sean positivos, como los conflictos también. Y acá en el Gigante, ellos se conocen previamente y el barrio existe como ideario previo a la conformación física. Nosotros decíamos ya, cuando conocimos a esta pareja, nuestro deseo, más allá de que uno lo hace porque necesita trabajar, era querer ser parte de la experiencia de poder estar en el barrio y ver el mundo este crecer, sabiendo que ya había vínculos previos y eso es algo muy particular, porque al fin y al cabo lo que uno analiza son las relaciones sociales que se generan en la vida que nosotros tenemos como comunidad, y bueno es algo que surgió a la inversa.

E: sí, lo leí en algún lado, como el barrio que nació antes que sus viviendas.

Al: si bueno, acá se decían vecino de antes de saber si iban a tener el lote ponele, no había nada y ya se llamaban así. Y hay un montón que eligieron juntos, después bueno cuando se sortearon, es decir se sorteaba un número y vos ahí elegías un lote, entonces los que se llevaban bien elegían los de al lado, para compartir obreros o gastos, para comprar materiales en conjunto.

Ar: seguramente se han formado parejas, se han separado.

S: si hay como dos o tres parejitas que se formaron, todo lleva a todo.

Al: si, pero costó muchísimo para terminar así como está ahora llevó dos años por lo menos.

E: ¿Ustedes son los que encuentran el terreno?

Al: Se formó un grupo que empezó a buscar lotes y viste que en la Municipalidad salió una ordenanza o decreto que todo aquel que quiera vender una parcela de una o dos hectáreas que se acerque al Municipio y después lo iban a empezar a distribuir entre los que querían comprar. Así fue como llegaron varios y en una llegó este, que son 22 manzanas.

S: si, era gigante, tenía un galpón, una casa vieja, una entrada de campo y tenía un caminito que eran dos huellas que iban y entrabas y había autos, un montón de cosas, mugre, un desastre y bueno, la gente en este proceso que todavía no estaban ni las calles ni nada nosotros íbamos a tomar mate. No era nuestro, pero nos metíamos hasta la entrada, pero después había otro caminito que te metía hasta el galpón y a la casa esa que estaba abandonada, que es la 49 bis, y la casa estaba donde está la plaza. Era una quinta gigante, y después está la otra quinta de al lado que quedó el chanchero, andaban caballos, nenes jugando.

E: decís que iban a tomar mate sin saber si se iba a dar lo del Gigante o no, ¿era normal cruzarse a un vecino?

S: si, se organizaban almuerzos

Al: si, sí más de una vez el dueño nos dijo que no vayamos tanto porque tenía miedo por el tema de la usurpación y pedía que no vayan a hacer asados, a tomar mate, pero los fines de semana era terrible

S: era tremenda la cantidad de gente

Al: y no había nada, ni calle

S: de hecho una vez se organizó para ir a limpiar a quemar pasto, sin ser nuestro. Y el dueño se la bancó bastante, pensa cuatrocientos y pico de personas...

Al: nosotros damos nuestra impresión de lo que pasaba en el barrio, pero después hay ciertas cosas que cada comisión lo manejaba y que nosotros nos enterábamos del resultado, pero era todo un proceso larguísimo. Había una comisión que tenía que ir a todas las reuniones, nosotros le dimos como un mandato porque no podíamos ir todos.

S: nosotros esperábamos afuera, hacíamos el aguante desde otro lugar, haciendo presencia en la plaza, fuera de la municipalidad, día de lluvia, unos calores en enero, y estábamos ahí nosotros.

Al: y lo que fue infraestructura, porque no te dan el crédito si no tenés luz, y para que nos den la luz costó horrores. Los chicos de infraestructura anduvieron para todos lados y siempre son quince y terminan trabajado tres, y ellos estaban todo el día armando un plano, lo llevaban a EDELAP, se los rebotaban, lo volvían a hacer.

S: bueno a EDELAP también fuimos, fuimos al Hipotecario, después del 10 de diciembre en el Hipotecario se prendieron gomas, había una carpa afuera. Porque como que ahí se armó, veníamos bien, todo paulatino, hasta el 22 de noviembre no había ningún crédito aprobado, después del 22 empezaron a salir, uno una semana, otro otra semana, y no llamaban a nadie. De ahí, en asamblea, después de que ganó Macri, el lunes 23 que nos juntamos, que para mí fue la peor, estábamos todos y lloraban, iban con los nenes y decíamos “tenemos que hacer esto, tenemos que hacer lo otro”, y nosotros teníamos plata ahorrada

Al: claro, había un fondo común que era para los viajes, para esas cosas, cada vez que íbamos a Capital.

S: alguna vez poníamos 15 pesos, 20 pesos, rifas, fotocopias, bueno, había quedado, entonces se pensaba en la posibilidad de ponerlas en el diario, decidimos ir a capital porque era el mismo gasto para ver a Bossio, salimos por Canal 7, después fuimos a C5N, andábamos en Palermo Hollywood. Fuimos más o menos cincuenta ese día, el que podía ir iba.

Al: porque también una parte del kirchnerismo, nos piloteo un poco “ya sale, ya sale” y no salía.

Ar: acá se iba a hacer uno que quedó trunco, yo también fui beneficiario, no pude hacerlo por el cambio de esquema porque se suspendió. Viste que el Pro.Cre.Ar. es un plan del gobierno anterior, cuando asume Macri cambió el esquema y anularon, igual ahora hay una revisión, porque yo directamente no pude iniciarlo, pero hay gente que se quedó sin los desembolsos.

Al: a los desembolsos, a lo sumo que no cumplas, los dan, el tema es que hay mucha gente que salió sorteada y no puede ingresar la carpeta.

Ar: yo ya había señalado el terreno, tuve que pedir que me devuelvan la plata, pero hay gente que se puso en gastos y te dicen “el crédito no sale”.

Al: si hoy vas al banco y decís “vengo por el Pro.Cre.Ar”, te dicen que no está más, ahora se llama vivienda única.

Ar: como ejemplo, ellos tenían varias cosas solucionadas, tenían el terreno amojonado, tenían el estudio de suelo que se hizo en comunitario, una serie de cosas a favor. Nosotros tuvimos experiencias con lotes individuales, pero moves un montón de gremios. De entrada tiene que venir un agrimensor, después la perforación del agua, montón de gremios, y el plan nuevo está orientado a vivienda existente, o refacción, entonces el negocio pasó de mover la construcción a un negocio netamente inmobiliario.

E: en un momento hubo una línea de procrear para departamentos nuevos

....

Al: por eso ahora sigue, porque estaba el compromiso de mantener el procrear hasta el 2017, estaban los fondos destinados, por eso ahora hay una marcha para los que salieron sorteados y que quieran, se los den.

E: para poder presentar la carpeta

Al: claro, ahora a la carpeta no te la reciben más, si está adentro con algo observado sigue, pero para ingresar de cero no va más. El año pasado se hizo el último sorteo pero era para las soluciones habitacionales.

Ar: hay dos leyes de lo que manejan lo que es suelo, la 8912 que es un decreto ley, y con el procrear,

casi en simultaneo, el juez Arias, escribano Catolini sacaron una ley de avanzada (ley de acceso justo al hábitat)

Al: no está reglamentada todavía, pero estaban por hacerlo, o una parte se reglamentó.

Ar: propone justamente que el Estado pueda tener un rol de controlador del suelo. El sistema de distribución de terrenos es exclusivo, te manda para afuera de la ciudad, e incluso eso para el Estado es caro, porque después tenés que llevar todos los servicios y encareces todo. Es casi al por diez el costo, cuando estaba el dólar a 4 pesos la relación era un lote acá (en el centro) a 150.000 US\$, y estaba 150.000 pesos. Y ahora hemos tenido consultas para construcciones por fuera del Pro.Cre.Ar y estamos hablando de distancias a El Pato, lugares como El Abasto pero límite con Brandsen, donde no tenés nada y es gente de clase media, pero sin auto no podés empezar. El sistema de suelos es totalmente exclusivo, creo que es una de las cosas que por ahí al gobierno le faltó, no hubo una regulación. En realidad los suelos urbanos los manejan los Municipios. Después la gente busca su economía en la compra de materiales, hubo comercios que se pusieron con el Ahora12, si bien es complicado porque todo subió de precio, pero el no tener suelo, o lo que mucha gente hacía, mal administrado o mal aconsejado, sacaba plata de la construcción para el terreno y después tenías que llegar al primer 30% para tener el segundo desembolso y te encontrabas en un bache que no tenías plata. Esto fue lo que desarticuló un poquito el plan.

E: Varios servicios van por la avenida 44. Gas, agua...

S: Agua tenemos por la cooperativa de Olmos. Hubo otra comisión que se encargó del agua, se hizo todo un plan de pago y se aprobó. La idea es que en la plaza haya dos estaciones de bombeo, una en cada punta, pero ahora tomamos agua de la cooperativa.

Al: Si, lo del agua fue rapidísimo. La luz también la tuvimos que pagar y cederla a EDELAP, o sea, la terminamos de pagar y se la cedimos, se apropian de todo, las columnas, los transformadores, con la excusa de que sino después no pueden hacer el mantenimiento ni la parte operativa. Nosotros la cedimos y ellos para aceptarla te miran todo, no te la aceptan así no más, que también eso costó muchísimo. Y el gas ya lo terminamos de pagar así que empezamos con todo el papelerío, porque hay que traerlo del lado derecho de 44, entonces hay que pasar por debajo de la avenida. Que también hay una comisión de gas que se encargó, a la empresa de gas también se lo cedemos pero nos lo descuenta de la factura, EDELAP no. Y cloacas no tenemos, es pozo y eso va a tardar bastante, si no terminan una obra grande que está por 520 nosotros no vamos a tener cloacas, pero ya sabíamos.

S: igualmente hay otros barrios que sólo tienen luz.

Ar: lo obligatorio es luz, que supuestamente es obligatorio para el que vende, pero que bueno, no termina siendo así. Es una de las cuestiones que te piden para poder hacer la urbanización.

Al: en nuestro caso lo pagamos entre los dueños y nosotros, ellos pagaron la alta tensión y nosotros la media, pero llegamos a un acuerdo.

E: y eso también se maneja como una cooperativa, con un fondo común.

Al: claro, todos los meses le pagábamos al manzanero y él le pagaba a otro, y ese le pagaba a otro del barrio y ese le pagaba a EDELAP.

S: EDELAP nos habilitó el pago por tarjeta y en la cooperativa también. Había que pagar una parte en efectivo obligatoria, y después en cuotas con el Ahora12 o en cuotas comunes, lo que pasa que te mataban con los intereses.

Al: y todo esto sin tener el lote todavía, ni el crédito todavía.

E: por eso cuando no salían los créditos la reacción del colectivo

Al: estábamos poniendo dinero y no teníamos nada todavía, más allá de que por ahí uno se iba y entraba otro y arreglaban entre ellos. Mientras tanto estábamos pagando sin tener ni el crédito aprobado, lejos de eso. También estábamos en una encrucijada porque sin eso no nos daban el crédito así que si o si había que pagarlo.

S: y Scioli después de hacer todas esas protestas en 50 donde estaba el procrear, que íbamos a ahí, una vez prendimos gomas, con la batucada, a partir de las 10 de la mañana hasta las 3 de la tarde era un ruido y El Gigante y las banderas. Con todas esas cuestiones nos habilitan la escrituración gratis, nos ahorramos un montón de plata con eso. Se armó un caos con los escribanos porque eso ya estaba hablado con ellos, cuanto tenemos que pagar, como se iban a organizar los escribanos, imagínate que eran 432 familias.

Al: cinco escribanos manejan el procrear aca en la plata, así que imagínate, no querían que se haga social la escritura, el loteo nuestro es la única social, no hay otra escritura social en la plata.

Ar: hay otro loteo mas delante que el de ellos, en Etcheverry, mas chico, es también procrear pero compras individuales, y hubo problemas con la escrituración, con Morcillo

Al: ahí hubo una comisión que trabajo muchísimo para que salga porque también hubo mucho manejo, iban los chicos y les decían "sale"

E: quien hizo la escrituración?

Al: la escribanía de gobierno, empezó con el gobierno de scioli y lo tomaron los nuevos, que también se encontraron con 400 tipos que decían "queremos la escritura social" y en si no se puede hacer, pero ya estaba comenzado, los expedientes. Cuando dijeron "no sabemos que vamos a hacer" nosotros ya estábamos preparados para ir a la escribanía, porque si nos quedábamos chau. Al final lo conseguimos, pero también, idas y vueltas con que sí y que no, todo un manoseo, pero salió. Nos ahorramos un monton de plata que la pudimos destinar para otra cosa, entre 15 y 25 mil pesos.

S: tenemos un conocido que también empezó a hacer su casa antes que nosotros en la esperanza, un barrio parecido al nuestro pero más chico, tuvieron que poner más plata y a ellos se les complico bastante en esto, con la plata que tuvieron que pagar, no sólo del terreno sino también de la escritura, estuvo bastante tiempo parado, pero bueno, en mayo ya se mudó, termino la casa. No en las mismas condiciones del gigante, no hay miras a gas, no hay miras a cloacas

Al: una vez que elegías la zona en la que querias vivir había distintos loteos, en cada uno de esos capaz que había que poner plata. "hay que poner plata para las calles porque el dueño no las quiere hacer", o no tenían los medios, por ahí una persona tenía una quinta para vender pero no tenía los medios para hacer las calles, la luz y demás. Y el gigante fue uno de los pocos que no puso un peso para eso, las calles la pagaron los dueños y fue todo un tema, no sécuántos kilómetros de calles hay, pero es grande.

S: hay fotos de todo el proceso, nosotros íbamos todas las semanas y se veía. Hay algunas que capaz que de un mes a otro no se nota la diferencia, pero en un momento de semana a semana se ve como cambiaba el barrio. Hay un chico que tiene un drone y había sacado fotos de arriba y de ahora.

Al: y nosotros más de una vez pensamos que no salía, tantas trabas que hubo, pero hubo tantas comisiones y tanta gente que le dedicó a esto mucho. Nosotros por ahí no le dedicamos el tiempo que queríamos por falta de tiempo nuestro, pero había gente que estaba todos los días todo el día.

S: íbamos a todo lo que podíamos, no era que no aparecíamos, pero no podíamos estar todo el día con eso. También hubo intereses personales y de negocios, algunos de la comisión de arquitectura, por ejemplo, tomaron varios proyectos para hacer. No digo que esté mal, sino que vieron una posibilidad entonces le dieron más tiempo e importancia.

Al: y todas las comunicaciones son por Facebook, ¿cuántos grupos hay? Cuatro, cinco. Hay uno que se llama "Clasificados el Gigante" todo lo que es servicios y precios baratos van ahí, después "Construyendo el Gigante", todos los albañiles, pintores promocionan ahí. Otro que se llama "El Gigante", ese es el general.

Ar: ahora este fenómeno es acá, nosotros tuvimos una consulta de un cliente para hacer un procrear en Quilmes y ahí la gente no se organizó, el impacto fue menor, no hubo esta articulación de tantas voluntades, así que es un fenómeno bastante particular, y el gigante por ahí pudo pasar por todos estos procesos

Al: claro, y tan grande, con tanta gente.

E: si, esta cuestión de la organización en comisiones, implica un nivel de organización que va complejizándose cada vez más.

Al: nosotros creo que estuvimos en el medio, no es que no le dimos bolilla al barrio, ni que estuvimos siempre. Hay quienes no fueron a una asamblea, que nunca hizo nada, si salía bien, e igual fueron beneficiados.

Ar: y ahora se empezó a contagiar al lado, porque la 170 es avenida, de este lado también se está construyendo, hay dos loteos.

S: ese también, el que está en 49 y 48 173 y 172 ese también lo compraron esperando a ver qué pasaba.

E: claro, con que ustedes lleven los servicios para el que compro es un negocio

Al: tal cual, cuando empezó todo lo de nosotros compró él, y ahora tiene 40 lotes y él los vendía en enero a 190.000, esperaba tres meses hasta que presentes la carpeta y después empezaba a aumentar, andá a saber ahora. Creo que ya los tiene todos vendidos.

Ar: pensá que eso era zona rural, ahora capaz que la hectárea está a 300.000 y el rendimiento que tenes si haces lotes es increíble, el negocio inmobiliario es impresionante.

S: otra cosa importante de la organización del gigante es que hubo cuatro o cinco personas, fue así, vos cuando te anotabas en la página te preguntaba si contabas con cierta cantidad de plata y si contabas con otra propiedad, o tenías partes en divisas o algo así. Tenías que poner "si o no" y hubo gente que supuestamente entró pero cuando presento la carpeta tenía propiedades y no le dieron el crédito. Hubo el caso de una señora que decía "yo heredé un garaje, no me puedo ir a vivir a un garaje" y los del banco

no entendían eso. No le dieron el crédito y no tenía la plata para comprar el terreno, entonces se consultó en la asamblea para que esta señora pudiera comprar el terreno por esta situación en particular, ella alquilaba. Entonces se la ayudó a comprar el terreno, ella pidió plata y colaboración a los vecinos y les firmó pagarés. Además de eso se hicieron una peña, bingos, rifas. Te comentó el caso de esta señora que capaz que fue el que más se conoció, pero después hay otros dos o tres que también se les prestó la plata para comprar el terreno a 125.000, porque después se los vendían más caros. Después hubo casos de compras particulares pero más caros.

E: ¿eso lo seguía manejando el dueño?

Al: directamente con el dueño tenías que manejarte. Ellos no tenían el crédito, por eso se tenían que manejar directamente con el dueño, particular. Pero el tenía la prioridad, si no podía llegar a esa plata se bajaba y el dueño tenía la libertad de vendérselo a otro.

S: porque había estado en el sorteo, hubo cuatro o cinco casos. Fue importante la movida que se organizó y también se armó una comisión, de ventas o solidaria, todavía sigue. Esta señora ahora le tiene que empezar a pagar a los vecinos, pero lo bueno es que tiene que pagar por mes y después devolverle la plata al gigante.

Al: y ahora se armó una cooperativa de trabajo, que la misma gente del barrio que tiene experiencia en albañilería, gas, van y trabajan en casas y no le pagan, sino que después va toda la cooperativa a trabajar a su casa y así, terminan y van. Creo que son veinte, nosotros no tomamos esa opción, sino que contratamos a unas personas. Pero cuando andas muy justo con el dinero está muy bueno, vas haciendo tu casa.

S: va variando, dependiendo del rubro, primero se dedicaron a todo lo que es el agua, ahora están con la luz. Van a una casa, hacen el laburo ahí, se van ayudando. Anoche que fuimos ponele están hasta la una, van tipo siete y laburan de noche, como todos tienen su laburo por su parte después van para allá.

E: y desde las juntadas por Facebook hasta ahora, ¿cuánto tiempo pasó?

Al: desde principios de 2014, dos años y medio

E: ¿y cuando empezó la primera construcción?

Al: en enero, en este enero de 2016, dos años

E: dos años de papeleo y burocracia

Al: sí, dos años. Los primeros créditos empezaron a salir en diciembre del año pasado.

S: el primero me parece que salió el 23 de diciembre, fue todo un tema. Los del banco después se fueron organizando a nuestro número, a nuestra cantidad de gente, porque al principio iban a salir cinco escrituraciones por semana, no llegábamos más. Entonces dijeron "denos unas semanitas" y en enero empezó la caravana, salían 20 por jueves, era tremendo. Porque eran turnos de 10, 10 y cuarto, 10 y media, cada quince minutos salía uno.

Al: y los de escribanía venían al banco, ellos estaban, firmaban ahí, vos firmabas la escritura y te ibas al banco a mostrar que ya habías firmado la escritura y hacían la transferencia de tu cuenta a la cuenta del dueño, del precio del lote, y vos ahí si querías te llevabas lo que te sobraba o no, o lo dejabas en la cuenta.

S: después le agregaron otro día más, fueron dos, y a fines de febrero casi que estábamos. Siguen escriturando pero los que entregaron último las carpetas, porque también tenías que entregar carpeta, que te la revisaran, siempre faltaba algo, un certificado médico, tenías que buscar todo.

Al: el banco se tuvo que organizar mucho para nosotros, porque fue toda una movida, imagínate 20 escrituras por día es mucho dinero, muchos papeles. Era la transferencia por el lote, era en el procrear de 50, firmábamos la escritura y teníamos que ir al banco.....

Al: nos llamó un día el vecino para ver si queríamos hacer el movimiento de suelo en conjunto para que queden los terrenos nivelados

E: además de la posibilidad de acceder al terreno, ¿qué otros aspectos positivos le vieron al Gigante?

Al: y la cuestión de la comunidad y de cuidarnos entre todo, uno va cuidando la obra tuya, la de al lado, la del frente, la de atrás, la de la esquina, si ves un movimiento raro llamas, esto de si el auto anda muy fuerte lo denuncian por Facebook. Eso está bueno, después el tema de las asambleas está buenísimo, la solidaridad.

Ar: también la distancia a la ciudad, si bien están a unos kilómetros no están tan lejos. Hay una escuela técnica en Romero que está clasificada como zona rural y ahora le están por quitar la ruralidad. La mancha urbana creció tanto que ya no es más rural, no tendría esa categoría, ahí te habla de cómo las distancias se fueron acortando, por la llegada de servicios, por la llegada y conectividad (me refiero a obras viales).

E: y la cuestión de lo verde también, no sé si lo habrán buscado

S: si, claro, es casi, casi casi como el terreno de Ayacucho de mi casa.

Ar: nosotros vamos a la obra, salimos del centro, colgados de los micros, haciendo trámites y vas allá y es una tranquilidad. Ya el aire, el oxígeno, el contacto con la tierra

S: ay sí, tomar solcito

Ar: encima hacés tres cuadras, hay una ruta y te tomas un micro y estás en el centro.

S: además cuando salgamos para Ayacucho no vamos a tener que salir por todo 44, que cada vez que salis tardamos como 45 minutos. Ahora yo digo que estamos en la parte individual, pero cada uno cuando termine su casa vuelve lo grupal, porque yo me imagino que ya hay mentes pensando en el asfalto, a 44, la 173, la 177, todo eso. Yo creo que el Gigante va a estar asfaltado en poco tiempo. Después lo que es la salita de primeros auxilios, es que ahora cada uno está en individual, en su casa, cuando se termina eso vuelve lo colectivo nuevamente.

Arquitecta: el tema escuela también está previsto, ¿no?

Al: no, lo que tuvimos que hacer fue dejar un espacio en común, que siempre se pensó en una salita de primeros auxilios, una biblioteca. De hecho creo que hay un chico que está juntando libros para una biblioteca para el barrio, porque en el centro del barrio hay un espacio de tres manzanas que quedó libre.

Ar: el barrio es un rectángulo y el centro es una gran plaza.

Al: para los que tienen hijos es bárbaro, ves a los chiquitos que andan ahí, no tienen drama. Y los nenes

se conocen de las asambleas, están ahí y yo supongo que se deben invitar a los cumpleaños, los ves todo el día juntos, a los padres y a los nenes.

Ar: algo que tiene característico, tal vez para nosotros, es que hay una diversidad constructiva, pero tenés casas de todas las formas y todas las metodologías constructivas, hay una casa que parece de un country, muchas estéticas. Como todo, hemos visto cosas muy bien hechas y cosas hechas mal, por mano de obra, errores técnicos constructivos. Todo el abanico de posibilidades que la gente tuvo y utilizó para hacer su casa. En los casos anteriores del estado, como ser el Fonavi, que el Estado tenía un contratista y las casas eran todas igualitas. Que claro después van cambiando dependiendo de sus necesidades, se agrandan las familias, empiezan a ponerse los negocios y ya se altera.

E: ¿y la relación entre ustedes, cómo se conocen en torno a la obra? Pasemos del Gigante a la obra en sí

Al: nosotros lo conocemos a raíz de un problema que tuvimos con el otro arquitecto, habíamos contratado a otra persona. También por falta de fondos, porque muchas empresas constructoras querían agarrar el Gigante, entonces empezaron a dar charlas. Ibas a esas charlas y te ofrecían la casa gratis y caímos en una charla y hay tipos que se especializan en dar charlas. Nosotros compramos eso, cuando nos salió el crédito fuimos a verlo de vuelta para decirle vamos a empezar y nos encontramos con que el precio había aumentado casi un 50% más caro, ponele que de 5 había pasado a 9 el metro cuadrado, una cosa así. Y ya ahí no podíamos casi ni empezar la obra porque empezábamos y para el primer desembolso ya estábamos debiéndole plata, una cosa así.

S: claro, lo quería hacer por etapas

Al: por etapas, reajutable, y nosotros ya estábamos preocupados con el cambio de gobierno, entonces dijimos “chau, entró este tipo y si nos va a ajustar dependiendo de la economía nos matan”, entonces charlamos y coincidimos en ir a buscar otro arquitecto. Eso fue tarea casi tuya

S: claro, yo me metí en internet con unos matecitos, claro porque salimos de esta charla re angustiados. Es más todas las charlas que salíamos de este tipo eran medio así, pero estábamos en el baile y teníamos que seguir bailando. Íbamos porque necesitábamos el plano, y el plano no estaba hecho, siempre que íbamos a las charlas nos preguntaba que queríamos y yo le decía que quería una cocina cerrada porque a mí me gusta estar en la cocina y él me decía “no, la cocina cerrada no, no tiene que ser cerrada”. Nos hizo un plano que no nos gustó y a cambiar el plano. Siempre que nos sacaba porque no llegábamos con la plata anterior sin saber que iba a aumentar todo y salíamos angustiados porque pensábamos en que íbamos a tener que terminar haciendo una casita re chiquita, a comparación con la que tenemos ahora con la misma plata, o un poquito más. Hasta que un día dijimos “cambieemos el arquitecto”, hagamos contratos por separado y ahí vemos cómo, si los otros lo pueden hacer y nosotros habíamos optado por esa opción porque nos decían que iba a ser más económico cuando todos los de la manzana habían hecho contrato por separado.

E: ellos te vendían el paquete entero y vos no tenías que hacer nada

Al: nada, no comprabas los materiales, le dabas la plata a él y te olvidabas.

S: claro y en un momento le comentamos a los vecinos y nos dijeron “háganlo ustedes, hagan contrato por separado, salgan a comprar los materiales”, de hecho ahí fue cuando nos pasaron el número de

Jorge, es el albañil que está ahora con nosotros, que le iba a hacer la casa a unos vecinos con retak, después ellos consiguieron algo más barato y nos pasaron el número a nosotros. Cuestión que salimos re angustiados de la charla con el arquitecto y dijimos “sí, hagamoslo por separado”. Empecé a llamar a uno, a otro, había uno de 11.000 pesos el metro cuadrado, es imposible llegar a eso. Y busqué en las páginas amarillas de internet y por allá a lo último aparecieron éstos y los llamé.

Ar: justo estábamos en otro procrear, del Rincón, y ella me pregunta “ustedes hacen procrear”, nosotros veníamos con esa experiencia y le comentamos lo que podemos llegar a hacer, tuvimos la primera reunión y nosotros estamos hace dos años trabajando en esto, es más nos matriculamos con el plan procrear, creo que fue algo casual o coincidente que pensamos más o menos lo mismo en lo político, en cuanto que fue un plan que permitió el acceso a la vivienda, tan deseado por todos. Así empezamos, por eso el proyecto no es nuestro, es una tipología, viste que el plan proponía un par de modelos y sobre esto hay mucha confusión, la cultura del honorario es muy discutida en muchos rubros. En el del arquitecto cuesta mucho que entiendan cuál es nuestro rol porque generalmente la gente piensa que es el albañil el que dirige o que tiene el control de la obra y no es tan así, en realidad no es así. Hay muchas cosas que el albañil puede ir viendo, pero hay que tener una mirada más global. El arquitecto en sí, el dibujo y el plano es una parte, que es la parte más chica, en realidad es la coordinación de toda la obra, de los gremios, de los tiempos, el ver los problemas antes de que se generen para ser previsor sobre esos temas. Ellos por ejemplo son prolijos con respecto al tema de las ambiciones, en cuanto a las cosas, entonces fuimos a los rubros más pesados, los más caros, los que realmente gravitan en el precio, y hubo una muy buena comunicación entre nosotros y entendimiento y por suerte también con el contratista. Hemos tenido conflictos en otras obras con el contratista, a veces son gente que está acostumbrada a trabajar de una forma porque lo aprendió del padre y hay formas de hacer que redundan en un gasto excesivo y acá el centavo es muy importante. Y aún así intentamos darle una cuestión, que no es de moda, sino que le pusimos unos aleros que es lo que caracteriza la casa.

S: los “aleritos”, salieron salados los “aleritos” (risas generalizadas)

Ar: bueno, pero ahora estamos viendo el sol, nos juntamos con el contratista y le mostré los renders que hicimos y le pusimos un sol y proyectada la sombra. Créeme que no se piensa así generalmente, es más si vas al Gigante vas a ver que la mayoría no tienen protección contra el sol y algunas están orientadas al oeste, y dormir una siesta en el verano te mata. A qué llegas, o estas a oscuras o gastás mucho en aire acondicionado para refrigerar, cuando esto que es una simple viciera de 40 centímetros que te da sombra. Bueno, lo dibujamos en la compu y daba la sombra, y justo hay unas fotos que son parecidas a los dibujos del render. Se lo mostraba y proyecta casi la misma proporción de sombra.

S: claro, nosotros teníamos una casa a dos aguas, no sabés lo que era, se veía la chapa, y Alberto quería cuadrada

Al: sí, lo único que quería de la casa es que sea cuadrada y el arquitecto anterior me decía “no, no sabes lo que te va a salir”

S: y Alberto decía, “bueno, está bien” y nos había quedado una cosa así.

Ar: era la casa del arquitecto, no la casa de ellos.

Al: tal cual

S: nosotros queríamos comprar las aberturas en Ayacucho y nos decía “no, nosotros te conseguimos unas mejores. Vos me llegás a traer las aberturas y no las puedo colocar y es un tema”

Al: si, son miedos que te ponen y uno cero experiencia, nosotros no habíamos comprado nunca nada de construcción, pero nada. Y esto es totalmente nuevo y que te digan “no esto no se va a poder, esto no es así, si quieren lo hacen y es responsabilidad de ustedes”, eso te mata, te deja solo. Que te digan “si se llueve es culpa de ustedes” es complicado, para eso vos lo estás yendo a ver al tipo. Al final rescindimos con él y le pagamos el proyecto, que después ustedes lo terminaron reformando.

Ar: hay una forma legal para intervenir nosotros, él tuvo que renunciar.

Arquitecta: encima nos decía a nosotros que no se podía modificar

Ar: porque el plan tenía ciertas directivas que eran para que la gente tenga ciertos límites pero después se fue flexibilizando e, independientemente de que las cosas se fueron haciendo más caras, entonces el plan al ser tan estricto no te permitía ciertas maniobras con el presupuesto, entonces te sugieren ciertas cuestiones, pero hay cosas que, ponele, el baño era incómodo, cuadrado, cosas extrañas. Las ventanas estaban puestas centradas, cuestiones técnicas. Entonces nosotros le hacemos un pequeño cambio y ellos todavía estaban separándose del otro profesional porque sino nosotros no podíamos intervenir. Un día voy a buscar los papeles para cerrar todo, y me dice “no te dí los archivos de computadora”, y le digo que no se preocupe porque le habíamos hecho unos cambios, y me pregunta qué le habíamos cambiado porque no iba a firmar nada, y que se iba a parar el plan, que no iban a dar el desembolso, que perjudicábamos a nuestro cliente. Nosotros teníamos algo de experiencia pero también nos estamos haciendo, entonces como cada distrito se manejaba distinto empecé a llamar a colegas. Fuimos al banco a averiguar y resultó que como eran cambios y ajustes normales no pasaba nada, ahora si cambiábamos de lugar el baño o agregábamos metros cuadrados era otro tema. Tampoco creo que él como profesional se ubicó en el lugar, no es lo mismo una vivienda particular que un plan social, uno tiene que situarse en la situación. Así que hay una forma que se llama “interpretación de proyecto”, así que dentro de eso estaba contemplado hacer algún retoque. Cuestión que la parte administrativa la pudimos hacer, eso que cambiamos de gestión municipal, pero por suerte bien, obvio que amerita un esfuerzo ir a la municipalidad a averiguar, con toda su burocracia interna, pero salió. Creo que lo importante igual es que haya buena comunicación y predisposición entre nosotros como arquitectos y ellos como comitentes, y ponerse de acuerdo. En el caso del barrio fue raro, porque claro, teníamos que hacer tantas cuadras para acá y para allá, pero crecía tan rápido que perdías las referencias, cambiaban mucho los volúmenes.

Al: y este problema que tuvimos nosotros varios lo tuvieron en el barrio, porque siempre hay alguien que busca un negociado y a nosotros nos cayeron empresas constructoras que nos traían folletos, charlas y al a mayoría les pasó, algunos no cambiaron y se endeudaron un poco más.

S: y los aleritos tuvieron un éxito, porque mucha gente los incorporó (risas). Un día habíamos ido y dejado el auto en otro lugar y habíamos salido a recorrer el barrio, en una de esas vimos que se nos metían a la casa y nos empezamos a apurar porque teníamos los caños de agua. Y entra Alberto a la casa

y el hombre le dice “no, perdón, venía a ver la casa y quién se la había hecho porque me gustan los aleritos”. Una cosa que el vecino arquitecto dijo que estaba muy bien era eso.

E: ¿y el pedido concreto para la obra cuál fue?

S: en realidad tomamos como base el modelo del plan. Cuando empezó entrabas a la página y había diez modelos, después empezaron a incrementar y había modelos hermosos. En un principio queríamos una casa de dos pisos, pero el anterior arquitecto nos lo tiró abajo, así que quedamos en una planta. Habíamos visto una opción, que era la Alerce, pero no nos gustaba la cocina, porque estaba adelante, entrabas por ahí y atrás estaba el living-comedor. Nosotros queríamos la cocina atrás y las dos piezas, pero era todo chiquito, y nosotros queríamos los ambientes grandes y la cocina cerrada y él no. Pero esa era más o menos la idea, tener una casa como la nuestra de Ayacucho, pero era gigante. Nosotros queríamos los espacios cerrados, ponele en la casa de Alberto está todo cerrado, puerta para acá, puerta para allá y veníamos con esa visión, y el nos quería imponer otra, que no está mal. Ahora vemos la casa que tenemos y decimos “para qué tantas puertas”.

Al: y priorizamos que sea ancha para optimizar el terreno.

Ar: una cosa que me acuerdo es que querían ventanas grandes.

Al: y hay tres ventanales de dos metros cada uno.

Ar: en el living hay dos ventanas unidas en la esquina, entonces parece una sola que gira, una esquina toda vidriada. Por eso te decía que como el proyecto es de otro teníamos que considerar eso y ya estaban empezando.

S: pero las ventanas eran más chicas porque era un gasto más, entonces vinieron ellos y nos pusieron otro tipo de ventanas que eran acorde al gasto pero de otra medida.

Ar: y también en otra posición, porque si vos tenés el sol de contra y ponés una ventana centrada, tenés penumbra por una cuestión de contraste, entonces si la llevás a un costado el ángulo es otro y pega en la pared y no se genera la penumbra, con un simple corrimiento en la abertura cambias la calidez del ambiente. El vínculo con el exterior, con el patio.

E: entonces los cimientos se respetaron y después se jugó un poco con eso.

Ar: claro, también hubo pequeños corrimientos en los muros del baño, se achicó pero quedó mejor armado, ahora tiene un antebaño, que también sirve casi como un toilette a las visitas porque no tiene puerta, entonces esa parte es más pública, después tenés la parte más privada del baño con puerta.

Al: después en el frente teníamos una ventana más chiquita que parecía un ventiluz, que ustedes la sacaron y pusieron una raja vertical, un paño fijo que quedó bárbaro.

Ar: es decir, estuvimos limitados porque ya la estructura formal ya estaba, y si cambiaba la forma ahí sí, el banco iba a pedir el reinicio de la carpeta.

E: una cuestión burocrática que no querían volver a pasar.

Al: no, y lo charlamos y dijimos “bueno, vamos sobre esto”

Ar: claro, le hicimos un pequeño corrimiento en el muro del baño, pero era poco. Intentamos hacer lo mejor que podíamos.

S: Después también quedó lo de la pared de arriba

Ar: claro, el ladrillo del cierre. Porque qué pasa, en la compu se ve todo muy lindo, pero si no le generás claroscuros en la fachada es muy fría, entonces lo que hicimos fue usar un bloque de 18cm, que revocado queda de 22, y le pusimos uno de 12 a las ventanas tratando de unirlas un poco.

S: cosas sencillas que no encarezcan tanto

Ar: simplemente es ir subiendo con la pared y después ubicar un ladrillo más delgado, entonces eso cuando pega el sol genera sombra y le hace un pequeño movimiento a la fachada, es un diálogo que hay con la imagen de la casa. Eso se remonta a las fachadas de las iglesias barrocas, tienen eso de cambio de planos, de dibujos, eso es jugar con la luz, e intentamos eso, eso genera movimiento, sino parece una caja de zapatos y es simplemente un cambio que no genera más gasto, no aumenta el costo.

E: no es que estás usando un revestimiento de piedra caro

Ar: claro, después el remate de arriba también, se nos ocurrió sobre la marcha, que un ladrillo gire, entonces imprimis un reborde y te genera. Si ves las casas acá en La Plata terminan rectas la mayoría, y cuando llueve se mancha, en este caso no, porque la gota va a caer desde el ladrillo, para que no se manche la pared, pequeños detalles que le dan movimiento y vida a la fachada.

Al: y lo que nos pasaba a nosotros más de una vez, es que decíamos “qué bueno sería que acá arriba haya ese ladrillo” como decís vos, y sin decirle a ellos venían y nos decían “che, vamos a ponerle este ladrillo”.

S: temblamos cuando nos decían

Al: después con la ventana nos pasó lo mismo, cuestión que lo pensábamos y sin comentarlo ellos nos lo proponían.

S: con Alberto decimos que si los hubiésemos encontrado a ellos nos hubiésemos animado a otro tipo de casa, siempre lo pensamos, a la que nosotros queríamos, porque íbamos allá y era todo un “no, no, no” y que te tiraba abajo todo.

Al: nosotros íbamos y veníamos preocupados

Ar: sí, creo que es una cuestión de la gente que estudia diseño, de ropa, de interiores, de casas, que suelen tener un dejo de narcisismo y hay que luchar un poco con esa idea, en vez de ser el proyecto del cliente o comitente termina siendo tu proyecto y la obra es para el cliente. Y generalmente, aunque no haya sido pensada así, el cliente le cambia el uso, porque las familias crecen, porque cambian la forma. Es una cuestión que se ve en la teoría, la arquitectura la termina haciendo el cliente con el uso, el significado de la obra, la casa o lo que sea, se lo termina dando el cliente, por eso es tan importante tratar de desprenderse de los deseos de uno como proyectista y del cliente de entenderlos, porque en realidad la idea de casa viene de su infancia, de su adolescencia. Todos tenemos una carga cultural y eso hay que interpretarlo.

S: ¿de por qué elegimos el Gigante? ¿de por qué elegimos Olmos? Porque está en el medio de Ayacucho, está La Plata, El Gigante y Ayacucho (risas), no somos de acá ni de allá, somos del medio

Ar: acá están las fotos, esto lo hicimos como para ver cómo iba a quedar, teníamos miedo de que sea muy alta, para ver las sombras y demás. Ves que las ventanas están separadas, pero se unen por un plano, el baño también tiene un cambio de plano. La ventana del baño la idea es que no se vea como

una ventana de baño.

Es muy difícil también que lo que uno piensa o diseña sea tal cual en la realidad. Ponele acá, queríamos que el alero tenga su presencia, que no sea una línea finita.

La idea es que la parte social de la casa sea el plano de la izquierda, y la parte privada esté del lado derecho y entrás por lo que sería un estar, atrás está el comedor.

E: ¿qué dimensiones tiene el terreno?

Ar: 12x26

Al: había de 315m², que son estos, los más grandecitos, y después las esquinas de 305, pero si, grandes dimensiones.

Ar: lo que sí el terreno es bastante arcilloso, entonces con el tema de la lluvia y demás cuesta muchísimo que drene.

E: me imagino con la entrada de camiones de materiales y demás. ¿Se cuida mucho eso?

Al: no, no se cuida nada, se ha roto todo.

S: por eso yo digo que después viene lo del conjunto de empezar a arreglar las calles nuevamente, porque eso no estaba así, nos habían entregado otra cosa.

Geraldine: lo bueno es que la napa está bajísima, imagínate que el pozo está a 5 metros y no llegaban a la napa, es muy bueno eso

E: y a partir de toda esta experiencia que han tenido en torno a una construcción ¿qué le recomendarían a una persona o familia que está por arrancar un pre-proyecto?

Al: por ahí buscar un arquitecto más profundo y un contratista, lo mismo, porque nosotros nos apuramos antes y eso fue un error, medir bien todo. En cuanto a los costos uno tiene que estar siempre arriba, en nuestro caso ¿no?, capaz que a otro no le pasa, pero nosotros con los costos tuvimos que estar siempre encima porque sino no llegás, no llegás con las etapas.

Ar: eso creo que fue lo más valorable, fueron muy prolijos con el tema del dinero

Al: es que si no le estás arriba. Yo hay veces que lo sigo bastante a Jorge, pero lo llamo y le pregunto “van a necesitar más material, ¿esto ya es lo último?”

Ar: justo el otro día hablé con él (Jorge), que les tiene mucha estima porque son muy prolijos, tienen todo pago con él.

Al: la primera vez que hablé con Jorge lo primero que le dije fue eso, si él pensaba que eran dos metro de algo, yo le decía “si me pide dos metros y medio para mí es mejor”, porque lo que no quiero que me diga después es “necesito un metro más”, porque ya calculamos ese gasto, y por suerte nos han dicho siempre bien, no hemos tenido problemas, por suerte hemos llegado a cumplir con las etapas y con los pagos, porque por ahí es fácil cumplir con las etapas pero sin pagar, pero tenés que ir bajando

E: claro, para arriba es infinito. Entonces la idea sería ser ordenado y consciente de la generalidad de la obra

S: claro, por eso te decía, medir todo, saber qué vas a hacer, qué paso vas a seguir, en qué vas a gastar, cuándo, cómo, dónde, todo, porque si no te vas. Y eso que somos dos, que si una persona sola lo quiere hacer se vuelve loco, porque nosotros somos bastante impulsivos, de mandarnos, entonces nos íbamos

controlando entre los dos, nos complementamos, no nos peleamos. Nos decíamos “vamos a esperar esto, lo otro”. Capaz que veíamos algo lindo, un piso, y nos decíamos “no, para qué vamos a comprar esto ahora si no nos sirve ahora”. Por ahí sí compramos el inodoro en el Ahora12, que por ahí no influye tanto, pero después en todo lo otro sí, nos re medíamos, “vamos a esperar, vamos a ver que nos dice Jorge, qué nos dice Ariel”

Al: otra cuestión es también la relación con la gente de la obra. Con Jorge nosotros siempre estuvimos al día, pero cerca de un desembolso del banco nos faltaban unos pesos, así que lo charlamos con él y nos dijo “lleguemos al desembolso y después vemos”. Es una garantía porque imagínate que llegar a la etapa era un tema. Ni bien llegó la plata lo llamé y le dije que pase a cobrar. Y de plazos tampoco, nunca lo apuramos.

Ar: esas relaciones se van construyendo en el devenir de la obra

Al: he conocido de gente que hasta maltrata a los obreros, pero a nosotros ni se nos pasó por la cabeza. Ahora sí, el otro día lo llamé y le dije “mire Jorge que el ocho de octubre se nos termina el contrato y nos vamos, porque tenemos contrato (de alquiler) hasta ese día”, pero fue la única vez que hablamos de plazo en días. Hay quienes no son así, yo no tengo drama, que trabajen de lunes a viernes, que la gente que labore tenga un seguro, ya está. Ponele otra cosa, a nosotros nos respetaron el precio, nunca nos aumentaron.

Ar: siempre digo que en una obra es difícil cumplir porque entran muchas voluntades en juego.

S: hay ciertas cuestiones que están pactadas en el contrato y otras que son extras, que se acuerdan y se hacen. En un momento Jorge nos dice de la zinguería, nos dice “si quieren yo pongo la plata y compro los materiales y después me lo reintegro”, o si había un faltante de materiales por ejemplo ellos iban, lo compraban y después arreglábamos.

Al: y después ustedes (arquitectos) nos dieron varias recomendaciones y nosotros las seguimos. El techo, la electricidad, porque también las profesiones nosotros las respetamos, el que estudio para arquitecto se maneja en ese tema, y uno puede dar su punto de vista, pero si me planteas una cuestión técnica mucho no puedo meterme, a discutir en cuánto se va el precio de esto.

Ar: hay algo que nos gusta remarcar a nosotros que es la buena comunicación, nosotros semanalmente nos hablamos, no pasan tres o cuatro días y nos estamos hablando, y ahí vas ajustando, hicimos un grupo de Whatsapp.

E: como cuestiones entonces serían armar un buen grupo de laburo, confianza, paciencia y comunicación

Al: respeto también

S: a nosotros nos apura un poco la cuestión de la obra porque cuando pedís el último desembolso al mes tenés que estar pagando la cuota, y no podés mantener una cuota del Pro.Cre.Ar y un alquiler, es un montón, entonces eso fue una determinante. Un mes pensamos que podíamos bancarlo, pero dos ya no.

E: me imagino, la cuestión es mudarse, después irán puliendo ciertas cuestiones

Ar: además ya empieza a haber cosas de valor en la casa, hay que cuidarlo

Entrevista Gonzalo

- ¿Cómo surge la idea de construir tu propia casa?

En realidad, surge gracias a un plan que implementó el gobierno, que se llama ProCrear, en realidad yo estaba anotado para comprar un departamento, mi idea nunca fue construir una casa porque me parecía que la casa estaba destinada más a una familia que a una persona soltera. Así que en realidad yo estuve buscando mucho lo que fue acá en el mercado inmobiliario de La Plata departamentos que cumplieren las condiciones del ProCrear pero no conseguí, estuve dos o tres años buscando. Era muy difícil tener como el acceso a esos inmuebles nuevos porque las condiciones requeridas no se cumplían acá generalmente, así que después surgió la idea de esto, de comprar un terreno, de construir y es la solución al problema habitacional que por ahí uno no llega a tener algo propio si no lo hereda o viene de una familia acomodada.

- ¿En qué barrio está ubicada la construcción?

En Sicardi, es pasando barrio aeropuerto, tiene una población de 20.000 ahora, está creciendo mucho y todavía faltan hacer varias casas.

- ¿Y la zona se da por posibilidad de acceso al terreno?

Sí, fue el tercer intento que tuve de conseguir un terreno, los dos primeros se frustraron porque no eran "apto banco". El primero que ví estaba en el Rincón, que es cerca de Villa Elisa, que también, es un lugar por ahí muy codiciado porque cumplía las normas que tenía que cumplir para el banco, que el valor del terreno fuese hasta 150.000 pesos. Que en realidad eso se puede dibujar un poco, pero bueno, era lo que más se acercaba. Finalmente ese lugar y otro no se dieron, así que un amigo me dijo que había comprado en Sicardi y que tenían un valor accesible, por eso fui a para ahí.

- Y los primeros encuentros con la arquitecta...

- En realidad bueno, yo no me quería meter en un proyecto con alguien que no conozca, así que le dije a una prima segunda que se recibió hace poco de arquitecta. Si bien sabía que como se recibió hace poco está conociendo un par de cuestiones yo premiaba más el tema de la confianza que otra cosa. Toda la gente antes de construir me dijo: "mirá, te vas a terminar peleando en algún momento con tu arquitecto", así que por eso preferí que si me peleaba fuese alguien de confianza.

- ¿Y cuál fue el pedido inicial que le hiciste?

- En realidad también lo que te daba el banco era la posibilidad de hacer un modelo realizado, para que de alguna forma vos prescindieses del arquitecto. A mí esos modelos no me convencieron así que le dije a esta chica que finalmente fue mi arquitecta a ver si se podían modificar un poco y reestructurar porque yo estoy en una esquina. Tiene restricciones municipales que esas casas que podía usar como modelos no me servían. Entonces lo primero que le dije fue: "mirá, yo quiero una vivienda para mí, de tanto metros cuadrados, que no sea muy grande" y lo que sí quiero es priorizar el terreno. No quiero que me coma mucho terreno porque si voy a recorrer todos los días una distancia larga quiero tener un lindo patio, por lo menos.

- Así que la idea principal fue esa, priorizar el terreno y una casa para una persona.

- Si, una persona y con la posibilidad de seguir expandiéndola pero hacia arriba. Siempre priorizando el tema del terreno, no quería seguir construyendo hacia el terreno.

- ¿Cómo fue el proceso del pre-proyecto?

- Nos juntamos un par de veces, ella ya tenía una idea bastante acabada de lo que quería porque, más que nada como yo estaba en una esquina y tenía estas limitaciones, tenía otras cosas que eran por ahí cosas buenas que yo no veía y que ella sí en cuanto a la salida de la luz, en cuanto a que no tenía vecinos del otro lado, digamos la medianera. Entonces lo que me dijo fue, mirá yo te voy a presentar este proyecto, priorizo esto, con esta orientación de la casa, por todas estas cuestiones. Y después bueno, mantener la idea de que sea una vivienda básica donde yo pudiese vivir por lo menos un par de años y después si quería empezar una familia y expandir.

- ¿Y qué cuestiones fueron las determinantes? La orientación del sol fue una...

- Si, fue en realidad lo principal, por cómo está orientada la vivienda y después la restricción municipal, que es un metro y medio, en el que no podés construir por si en algún momento se construye una calle más ancha.

Lo otro que también fue central fue el tema de la plata, o sea el banco si bien te da un monto bastante bueno para arrancar a construir, ya sabíamos de antemano que no iba a alcanzar para terminar, de hecho ahora estoy en la etapa final que son las instalaciones y eso y ya me doy cuenta que no me va a alcanzar. Eso también lo que hizo fue determinar los metros de la casa, preferí no hacer tantos metros pero sí dejar una casa habitable.

- A la hora de comenzar a construir, ¿con qué desafíos te encontraste?

- La verdad es que te metés en un mundo que no conocés, la misma arquitecta me decía "vos tenés que ir todos los días a la obra", primero para que los albañiles vean tu presencia y segundo para empezar a entender cómo funciona el tema de construir una casa. Porque si yo te digo "me tenés que comprar esto para mañana" y tiene que estar para mañana, es por algo, sino se retrasan los tiempos de la obra y eso cuesta mucho. Que de hecho me pasó por un atraso en el desembolso de una parte del crédito en el banco, que se retrasó el tiempo de la obra y también el factor climático que me jugó un poco en contra. Al ser calles de barro los materiales no llegaban, pero después sí, te metés en un mundo que no conocés, o creo que la mayoría está totalmente desentendido. Tiene sus cosas buenas, porque aprendés si te gusta y después ves el producto final y después decís bueno "era para esto", está bueno, pero es algo que te consume mucho tiempo.

- ¿Qué le recomendarías a una persona que está ahí, por comenzar?

- Que tenga mucha paciencia jaja. Quizás eso, si tiene un arquitecto que confíe en él, por ahí a mí me pasaba muchas veces que quería cambiar algo y ella me decía "mirá, así no estuvo pensada la casa inicialmente, si vos cambias esto tenés que estar muy seguro porque después no vas a poder volver a modificarlo" y eso también costaba mucho. Eran decisiones que uno pensaba que no modificaban mucho, por ejemplo si uno ponía un tipo de revestimiento a la larga no iba a afectar terminaba afectando en realidad. A mí me pasó, parece algo sencillo, pero el tema del revestimiento exterior cambia mucho, por ejemplo con ladrillo a la vista, con pintura, son cosas que uno tendría que manejar al

principio de lo que es la obra, pero después cuando uno va entrando en este mundillo decís “ah, mirá vi esto la otra vez y me gusta para una casa” o “ví tal cosa en una revista y me gustaría hacerlo” y son ideas que están buenísimas, geniales, en un plano imaginario, pero cuando lo querés llevar a lo que es la realidad se complica bastante, sobre todo si tenés un presupuesto limitado.

- ¿Y varió algo desde el momento en el que empezaste la construcción con el proyecto terminado? ¿Algo sustancial o se encaminó como se había planteado?

- No, variaron detalles, como por ejemplo el revestimiento exterior, después un par de aberturas. Por eso, yo lo que no entendía eran los tiempos de la obra, quizás eso es lo más importante cuando uno arranca con esto y es que yo tenía que definir cosas cuando la arquitecta me lo decía, porque después no lo iba a poder seguir haciendo. Por ejemplo, en las aberturas que yo puse que son de hierro, contra una de aluminio, cambia muchísimo. No sólo en la distribución, sino en las prestaciones que tienen, en la estética de la casa. Yo a veces quería agregar cosas que me decía “mirá, eso es algo contemporáneo, vos querés una casa rústica con cosas contemporáneas y te va a quedar horrible. Yo lo hago si querés, pero sácame la firma de este proyecto porque no quiero que me represente”. Esas cosas, por ahí cuestiones que a la larga uno quiere mezclar un montón de cosas que le gustaron en particular, pero en el general queda como un cocoliche.

- Conclusión, el momento para definir cuestiones es el pre-proyecto

- Si, sería lo ideal.

- ¿Cómo te imaginás viviendo en tu nuevo hogar?

- Todavía no me doy una idea, si bien me imagino como viviendo, es como que todavía uno no cae en la realidad, que ese proyecto que arranqué hace un par de meses va a terminar en una casa. Me entusiasma mucho y está buena la posibilidad de tener algo propio, va a estar muy bueno.

- ¿Del tiempo estimado de construcción a la realidad varió?

- No varió mucho, el banco a mí me dio nueve meses, que es un tiempo considerable para construir. Lo mío como son 48 mts cubiertos y 8 semicubiertos iba a ser bastante rápido. Se estiró un poco por lo que fue el clima, el tema de la tardanza del desembolso, esas cuestiones, pero después, con los tiempos de obra he cumplido.

- ¿Cuánto tiempo llevás de obra?

- Arranqué a mitad de febrero, estamos casi a mitad de agosto, supuestamente en un mes y medio ya estaría todo terminado, presentado, después quedarían detalles.

- ¿Alguna consideración final, alguna recomendación?

- Sí, a mí el tema que me ayudó a definir el barrio, si bien yo me fui bastante lejos del casco de la ciudad, fue porque prioricé un entorno tranquilo, entonces eso por ahí es un factor que influye mucho a la hora de elegir un lugar. Creo que muchos lo están haciendo, que se están yendo muy lejos, pero que priorizan la tranquilidad.

- Si, la gente está volviendo al contacto con la tierra

- Si, además está colapsado lo que es el casco de La Plata, creo que se tendría que repensar el proyecto de la ciudad.

- ¿Y en cuanto a lo servicios que tiene el barrio?
- Tenemos luz nada más, después agua es de pozo, cloacas no hay, gas tampoco.
- ¿Y hay algún tipo de planificación de servicios?
- No, ya de la empresa de gas, por lo menos, dijeron que hasta que no haya un número considerable no iban a hacer la inversión, y con el agua supongo que tampoco.
- O hasta que se arme un consorcio y junten los fondos
- Si, si bien hay asambleas, se está moviendo mucha gente, no existe la suficiente palanca como para que puedan estar esos servicios básicos.
- ¿Cómo es el tema de la reunión vecinal?
- Sé que se juntan, si no son todos los sábados, son la mayoría, en una plaza de ahí. Incluso hay una persona nombrada que es el que lleva adelante las reuniones y que tiene una charla constante con el Municipio, que tiene que responder el de La Plata. Y después hay una escuela cerca, una escuela pública, hay una pequeña salita, hay negocios, pero sigue siendo algo muy pequeño.
- Si, y el paisaje del barrio es netamente constructivo, hay pocas casas habitadas en relación a las que están en construcción.
- Igual eso cambió mucho, del momento en el que yo fui a ver el terreno, que fue en mayo del año pasado, cambió mucho el paisaje, y también la gente quiero eso, pero que no cambie demasiado el paisaje. Se quiere mantener la parte rural, campestre, eso de la tranquilidad.

Entrevista Guido

Entrevistador: ¿El terreno cuándo lo compraste?

Guido: Lo señé en septiembre de 2014, y terminé de cerrar todo en febrero de 2015. Al principio el valor de los terrenos estaba en pesos, pero en ese momento, que ya estaba el dólar blue, estaba Frávega en el Banco Central y lo querían bajar, así que empezaron a disparar el dólar con todo, entonces de una semana a otra subió de 13 a 15, después se tranquilizó pero ya estaba mirando a ver qué me van a salir a cobrar ahora. No sé bien cómo es la historia del barrio porque ya después lo agarran las inmobiliarias y lo empezaron a publicitar, donde yo compré le empezaron a decir "Altos de Sicardi", pero creo que Sicardi propiamente dicho es 650 y 659, y de 7 a 11, debe haber sido la parte más vieja, los loteos iniciales, pero también está la iglesia en 22 y 652, por ahí, pero el centro es ese. Después fue creciendo para todos lados, de 7 para 1, de 11 a 14 bis, 16, esa parte creció un montonazo. En 22 y 652 a 654 se juntaron un montón de familias a decir "no hay loteos de 150.000 pesos" que era lo que te daba el banco, y se juntaron y lotearon ahí, desde cero hicieron todo, la Municipalidad ayudó, pero pudieron comprar todos a ese precio de PROCREAR. En ese momento fue una locura, las inmobiliarias se aprovecharon un montón. Salí sorteado en el 2013, te daban una determinada plata en base al sueldo que cobrabas, y del 2013 al 2014 hicieron un aumento, prestaban más plata, porque ya no llegaba, y ahí las inmobiliarias aumentaron más, y ya no te volvía a alcanzar para nada.

E: Aumentaban en relación a lo que te daba el banco

G: Claro, pero se aprovechaban mucho, el PROCREAR al principio no estaba tan difundido, sobre el final

se hizo conocido. Cuando las inmobiliarias ven la posibilidad del crédito siempre te pedían un poco más de lo que daba el PROCREAR, por más que los precios estuviesen bien. “Ellos te prestan plata, bueno ¿vos tenés algún pucho? y sino andá a sacarlo de otro lado”, y así pasó con todo.

E: Me comentaron esto de la especulación inmobiliaria, de que la gente empezó a buscar en cualquier lado

G: Si, algún lado. Yo en sí había empezado con el de vivienda a estrenar, lo abrieron en ese momento, era nuevo y me anoté. No quería construir, por las experiencias que me comentaban todos era un quilombo construir, tenías que estar encima, trabajar y estar con eso, más que estaba estudiando, dije “no, no me quiero meter en eso, quiero la casa hecha”. Y no conseguía nada, todo lo que conseguía estaba cerca del millón de pesos y el PROCREAR me prestaba 500.000. Así que busqué y nada, cuando lograron dar el aumento que te prestaban más, ahí llegabas a comprar lo que había, aumentaban los precios de nuevo. Ahí me dije “bueno, o pierdo el PROCREAR o no busco terreno para construir”. Empecé a buscar terreno, quería por 44 al fondo, Lisandro Olmos me gustaba un montón y las pocas cosas que había o eran muy caras o los terrenos eran feos. Justo un amigo estaba en la misma situación, pero él quería para el lado de City Bell o Villa Elisa. Lo único que había más o menos accesible era El Rincón, que estaba muy desorganizado, se fue construyendo como se daba y se inundaba mucho, la zona no nos pareció muy linda, había casas que estaban a dos metros de altura de lo que se inundaba. Y eso era lo único a precio de PROCREAR. Esos no nos gustaron, así que nos unimos en la búsqueda y pasó a ser de donde queríamos a donde podíamos. Él vio un aviso en internet de dos lotes juntos en Parque Sicardi, que eran en 626 entre 10 y 11. Fuimos a verlo, nos encantó, 10x20, buenísimo, hablamos con el dueño el viernes o sábado y el lunes ya lo había reservado para otro. Pero la zona nos gustó, así que seguimos buscando, encontramos y compramos. Justo esa semana se había abierto el loteo así que conseguimos los primeros.

E: ¿Un loteo de qué superficie?

G: Este era de una manzana, pero creo que el dueño tiene como cuatro de por ahí, loteo una y puso a la venta.

E: La cuestión de alejarse de la ciudad es por verde o por precio

G: Por una cuestión de precio, si hubiese podido pagar algo más cerca de la ciudad lo hubiese elegido. Pero cualquier terreno cerca de la ciudades a precio de edificio porque saben que van a hacer un edificio, entonces apuntan a eso. Después cualquier cosa más o menos cerca del casco piden una locura, yo ahora no estoy empapado con el tema precios, pero en ese momento, mi amigo estaba buscando en Villa Elisa y estaban medio millón, un lote de 10x30, por avenida 44 también. Algunos medio sueltos arriba de 200.000 y en Parque Sicardi estaban todos más o menos a 200.000, porque le encontraron la veta y empezaron a aumentar, sino estaban más bajo. Nosotros conseguimos a 180.000, después los aumentaron más. A medida que se empezó a hacer más conocido aumentaron los precios, aunque era siempre un poco más barato que el resto.

E: También la estrategia del dueño del suelo que tiene cuatro manzanas y lotea una, sabe que a la cuarta le va a sacar lo que quiere

G: Pero si hubiese elegido sería más cerca. Igual ahora me encanta estar allá, el único tema es la media hora de viaje.

E: ¿Hace cuánto vivís allá?

G: Terminé en mitad de marzo, nos mudamos con mi novia.

E: ¿Al proyecto lo hicieron entre los dos?

G: Sí, lo hicimos juntos, proyecto en común. Fue lo que nos daba la plata, así que mucho para elegir no había.

E: ¿En cuanto a los servicios?

G: Luz, agua de pozo y gas en tubo. Dicen que el gas pasa por 7, que lo dudo, para mí debe llegar hasta el aeropuerto que es 610. Había un proyecto, cuando estaba Bruera y eran elecciones, que era sobre una de las calles más importantes que es 650, de tierra mejorada que la usan un montón de familias porque es la que mejor está, la más amplia. La idea era que pase el gas por ahí hasta 22, la otra asfaltada, o no sé si la iban a conectar con Ignacio Correa, que es 659 al fondo. Supuestamente por ahí iba a pasar el gas, pero no creo que llegué, no sé bien hasta dónde llega en realidad. Y lo único que hay es luz, que hasta julio que pusieron un transformador nuevo andaba bastante mal. Baja tensión todos los días y los cortes de luz en invierno eran clavados, una vez por semana se cortaba la luz, después de las 7 de la tarde. Una semana tuvimos tres cortes seguidos de luz, y baja tensión en todo momento. Desde que empezamos hasta julio baja tensión, por ejemplo, a la computadora a la noche no la podía prender, no daban más los transformadores.

E: Cuando fui eran manzanas y manzanas de casas en construcción, me imagino lo que debe ser el consumo.

G: Además no es que sólo se agregaba una casa, sino que todo lo que tiene es eléctrico. El termo tanque, aire acondicionado, calefacción, todo. Entonces las líneas no aguantaban, así que ya te digo, en junio agregaron un transformador, habían agregado otro y ahí mejoró un montón, tensión perfecta y de noche ningún problema. Cambió. Este año pusieron bastante inversión.

E: ¿Cuáles son los accesos principales?

G: Para entrar hasta allá vas o por 7 o por 137 hasta 640, y de 640 a 22 o hasta 7. En resumen, las únicas vías de acceso al barrio son por 7 o por 137, y 1 no sé bien hasta dónde llega, pero se corta por unos monoblocks.

E: ¿Y transporte público?

G: Línea Este, todo por 7, salen un montón de micros por suerte. Además como el Este no tiene demasiadas variantes, casi siempre ligas una línea que llega hasta allá. Aunque sea feriado o domingo tenés líneas, y reforzaron bastante. Sino de Los Hornos tenés el 307, que va por 137 hasta 640, de ahí hasta 7 y ahí pega la vuelta. Por suerte hay.

E: Me imagino lo que debe ser a las horas pico

G: Lo que tiene de bueno es que está muy poblado y hay mucho tránsito, pero te encontrás con que la mayoría está yendo para el mismo lado, entonces no te cruzas de frente, eso te permite pasar micros. A veces se arman colas porque se juntan dos micros, pero es bastante fluido. Hay horas que se complican

por el micro más que nada, pero en media hora estás acá. No llega a ser como ir a City Bell, o 44 por ejemplo. 7 es angosto, hay pozos, sumados los micros y camiones, dentro de todo vas. Le calculo media hora y llegás, es fluido.

E: Imagino que si se le está dando importancia desde Edelap, en algún momento harán una doble vía, ¿están las restricciones?

G: No, en la parte del aeropuerto tenés libre, pero del otro lado no. En lo que es Barrio Aeropuerto, que es a partir de 610 más o menos, es más ciudad. Hay asfalto, veredas, tenés todo, ahí no se puede ampliar porque está muy encima. Se nota que no hay una línea municipal muy marcada tampoco. 650 sí está para ampliarla porque es una calle principal. Pero algo con los accesos hay que hacer, 22 que llega a 610, hay opciones. 7 estaría bueno que se amplíe.

E: Claro, el tema es que se concentran todos en 7

G: Es que no tenés otro lugar, sino te tenés que ir a 137, es un quilombo, y está peor que 7, más angosta y más pozos. Es un barrio que hasta ahora está ahí, a los accesos le deben un montón de atención.

E: Va de la mano con que desde el Municipio no se hace cargo del acceso al suelo y accede a loteos donde no hay servicios ni infraestructura para un nuevo barrio

G: No sé si es una cuestión de que están esperando a que pase algo para hacerse cargo o qué, pero en este momento tienen varias posibilidades, pero más que arreglar 7 no hacen ninguna movida.

E: En torno a la casa en sí, al proyecto de la casa, ¿cuál fue el pedido inicial que le haces al arquitecto/maestro mayor de obra?

G: Yo tuve la suerte de que un amigo es maestro mayor de obras que labura conjunto a un arquitecto, así que me contacté con él y empezamos a hablar. La prioridad era que me alcance la plata, entonces en base a uno de los proyectos que presentaba el plan, que servía por una cuestión de abaratamiento de costos de diseño, porque el arquitecto tenía que firmar el plano y listo. Entonces hicimos un rectángulo común y listo.

E: Así que retomaste un proyecto de la página

G: Si, tenía un montón de proyectos, de dos pisos, una casa que se haga en costado tipo tubo, o una casa que ocupe el ancho del terreno. Entonces busqué la casa más simple y dije "listo, ésta". Por ejemplo quería hacer techo de losa, para poder construir arriba, pero se me iban mucho los gastos, entonces listo, techo de chapa. No había plata para mucho más y como no quería llegar muy exigido fui a lo básico siempre. Por más que en un primer momento digas "listo, me alcanza para una casa de 500.000", pará, tenés que tener en cuenta muchos gastos que no entran en eso.

E: Hay que ser cauto

G: Claro, si te sobra un poco de plata no la gastes, tenela. Si no me equivoque me habilitaron 300.000 para la obra, más algunas cosas que uno va poniendo, más los 150.000 del terreno, si querías.

E: Así que retomas el modelo, ¿la dirección de obra quién la hace?

G: El arquitecto, era el que manejaba la obra y mi amigo, el maestro mayor de obras hacía todo con la aprobación del arquitecto, que no controlaba todo, pero sí las partes más importantes.

E: ¿Surgió algún tipo de inconveniente o de variación en el proyecto?

G: No, como el proyecto era bastante básico no. Una cuestión, ponele, con el baño que en el plano aparecía de 2x3, que no me preguntaba el tamaño en sí. Es una de las cosas que no se tiene en cuenta, en los papeles decís “ah, el tamaño está perfecto”, pero cuando vas a la realidad te parece más chico, más grande. Entonces cuando era el momento de definirlo al final lo cambiamos, quedó de 3x3, y menos mal, yo confiaba en él porque él es el que tiene idea. Con varias de esas cuestiones sí, por suerte estaba con él y me recomendaba ciertas cuestiones, él sabe. Por ejemplo, en el living había dos puertas balcón y le dije “dos es demasiado, voy a usar una sola para ir al patio, sácame una y poné un ventanal arriba entonces voy a tener más pared”. Al tiempo me dice “vení a la casa. Vos tenés una puerta balcón y acá puede que vaya una mesa, imagínate que querés salir y estás en esta punta de la mesa, tenés que correr a todos para ir al jardín”, varias cosas de ese estilo, me quedó grabado lo de la mesa.

E: Bien, ¿y de fondo libre cuánto quedó?

G: Más o menos 20 metros

E: ¿De cuánto es el terreno?

G: Es de 8,66 x 34,85 mts.

E: Quedó un lindo fondo

G: Sí, además en un futuro si quiero hacer una segunda pieza la puedo hacer para adelante. Y quedó la entrada para el auto de cemento

E: ¿Cómo hicieron las divisiones interiores?

G: Las hicimos todas de durlok, porque mi idea es que si en algún momento quiero cambiar algo no tener la complicación de una pared de concreto. Por ejemplo, la pieza está en el fondo, pero si en algún momento construimos algo más puedo sacar la división de durlok y que me quede un living grande, o la puedo dejar, pero tengo esa opción. Tengo la idea de ampliar la casa, me puede quedar una pieza o no, pero no quiero tomar la decisión ahora, porque pasa mucho de que en los planos te haces una idea, pero cuando vas a la realidad es otra. Entonces quiero la opción de sacar el durlok o dejarlo.

E: Claro, dejar planteado un esqueleto y después ir viendo. Y a la hora de empezar a construir, te reunís con tu amigo el maestro mayor de obras, el arquitecto. ¿La cuadrilla eran gente conocida de ellos?

G: Sí, eran conocidos de ellos. Yo en realidad deposité mucha confianza en el maestro mayor de obras porque era conocido. Yo también estaba con todos los temas del trabajo y estudio, entonces la construcción se me hacía imposible estar muy pegado a eso. Entonces o confiaba o era un trabajo más, salir del trabajo e ir allá para ver qué estaban haciendo. A veces salió mal y a veces bien.

E: ¿Y la cuestión de comprar materiales se encargaba él también?

G: No, se hacía cargo él también. Era conocido y el acuerdo que habíamos hecho era por metro cuadrado, la idea era terminar la casa, entonces si se iba de precio la iba a terminar costeando él. Entonces la idea fue respetar los precios originales del acuerdo, lo que daba el PROCREAR y un poquito más, pero no mucho. Si había algo que se salía de presupuesto me lo decía y lo hablábamos, pero sino se mantenía en lo que habíamos hablado. Encima fue la época de inflación, cuando arrancamos la obra, no me acuerdo bien los números, pero ponele que la bolsa de cemento estaba a 30 y cuando terminamos estaba a 70, una cosa así. Empezamos justo.

E: ¿En el momento que empezaron congelaron mucho los precios?

G: Se encargó él, pero sí, cuando venían los desembolsos iba con la plata al corralón, como era conocido negociaba un poco ahí. Él conocía el trato con los corralones y los proveedores, sabía cómo era el ámbito, entonces se manejaba de determinada forma. Si me hubiese mandado me hubiesen caminado de cualquier forma. Ponele, él insistía con la bolsa de cemento, le ofrecían una marca pero quería otra, hasta que terminaba consiguiendo la cantidad y la marca que quería. O sabía cómo pelear los precios de determinadas cosas, él iba sabiendo que tenía que iba a poner determinada cantidad de plata entonces a partir de ahí empezaba a negociar. Él lo que me decía es “tenés que hacer valer tu guita”, entonces iba sabiendo qué comprar, dónde y negociaba desde ahí, diciendo “voy a poner 20 mil pesos acá, tratame como tal”.

E: Claro, no es lo mismo ir a comprar una bolsa de cemento o un par de ladrillos a hacer una compra grande.

G: Tal cual, es lo que decía él, “no puedo errar con los cálculos porque después tengo que ir hasta allá por una bolsa de cemento”, y es poco práctico, además que el precio no lo puedo pelear. Ahora, si tengo que comprar 30 bolsas sí, puedo charlar de otro lado.

E: Así que en ese sentido estaba bastante organizado él.

G: Sí, totalmente, además conocía un montón del rubro, ya sabía en que pelear precios, en qué no, ya estaba en la movida. Si hubiese ido yo hubiese sido otra cosa. Un poco por la ignorancia, porque uno empieza a conocer cuando estás construyendo y para cuando sabés estas cosas ya terminaste la casa.

E: Además porque uno no tiene los tiempos, no podés buscar cinco presupuestos de todo.

G: Claro, además cuando estás construyendo a las cosas las necesitas ya, no hay tiempo que perder, y por ahí si uno espera y va buscando precios y demás te termina saliendo más caro. Eso me pasó cuando tuve que elegir las cosas finas, que de esas sí me encargué yo. Ahí te das cuenta que tenés un montón de precios y calidades en todos lados.

E: ¿Compraban todo en La Plata, se iban a Buenos Aires, compraban por internet?

G: No, todo en La Plata, porque se consiguen precios. Pero sí, me han contado casos de gente que va a buscar precios a Capital, pero más o menos acá es lo mismo. Con la tarjeta, con algunos precios, descuentos, algo de temporada, está más o menos igual y te ahorrás el tema de ir hasta allá.

E: Así que tuviste la suerte de este amigo maestro mayor de obras

G: Sí, me ayudó en todo, pidió precios y los peleó, no se quedó con lo primero que le decían y si no le gustaba seguía buscando. Encima con la inflación pasó mucho de que como ya sabían que iba a aumentar no te lo querían vender. Nos pasó con la canaleta, a mitad de julio la quisimos arrancar a hacer y no te tomaban la seña, te decían que la pagues cuando termines, pasó un mes y aumentaron los precios. Fue una época difícil, en cualquier mes sabías que las cosas aumentaban.

E: Se mudaron en marzo, ¿en qué momento arrancaron a construir?

G: Escrituré en enero, el 22 de enero, y la tierra con la tosca y demás fue en febrero de 2015. Y terminaron en marzo, así que fue un año y un poquito más. Hubo unos atrasos en el final, pero la gran construcción en diciembre/enero ya estaba. Los finos suelen tardar un poco más porque la mano de

obra está con varias obras, y encima tarda mucho. Lo grueso es rápido, pero lo fino no. La etapas del PROCREAR planteaban que con el primer desembolso tenías que llegar al 30%, que son las paredes, el contrapiso y el encadenado, el techo podía no estar, y el tiempo se preveía en tres meses. Entonces en 90 días de un terreno pelado pasas al techo y después ya frenaba un poco, el avance era un poco más lento o no se veía tanto. El segundo avance era casi todo el revoque, las instalaciones de gas, luz, agua y después la tercera es lo fino, los cerámicos, aberturas y eso.

Mi amigo también me ayudó un montón en eso de no irse del presupuesto, esto que digo que quería construir un segundo piso, hacer una losa y me dijo “no, te va a salir mucho más caro”, bueno, listo. En las ventanas, por ejemplo, no irse demasiado con las dimensiones, quedarse en algo estándar, entonces tenés más posibilidades de precios; en las puertas, en los cerámicos. Confiaba mucho entonces hablábamos de eso, de cuidar de no irnos mucho del presupuesto, y en eso ayudó bastante. En el momento capaz que veía a amigos que estaban en la misma que yo, con el PROCREAR, con el peso justo, pero tenían unos ventanales de 2x3, entonces les decía “fíjate que la abertura va a costar mucho”, y sí, después le costó. El tema es que cuando uno empieza no tiene idea de nada, y es muy difícil consultarle a alguien, o los que te pueden ayudar están en otra, entonces por ahí uno confía en que el arquitecto te va a decir algo y por ahí no te lo dice, no tiene por qué tampoco, entonces estás medio solo con el tema de la plata. Es un mundo que no conocés y te puede salir caro. Yo cuando empecé no tenía idea de la tosca, de las columnas, cuestiones que uno no tiene ni idea. Las ventanas, en aluminio Modena, o cualquiera otro. Y todo eso me contaban, me explicaban, el tanque de agua que tiene que estar a dos metros por encima del nivel de la ducha, cosas que vas aprendiendo y que entendés cuando terminás. En un momento le dije a un amigo lo de los corralones, de ir a hacer compras grandes para que lo traten como un cliente que va a poner mucha plata, tenés que demostrar la posición de que vas a tener plata para invertir en ellos. Tenés que tener siempre en cuenta los precios de todo, como en cualquier otra cosa. Hay muchos gastos que uno no tiene en cuenta, la estructura la tenés que tener en cuenta, después las aberturas, las cosas del baño, el piso, los cerámicos, la pastina. Uno va a comprar cerámicos y decís bueno “puedo gastar 200 pesos por metro cuadrado”, pero no, tenés que tener en cuenta la pastina, el cemento, el adhesivo, el sócalo, todo que no tenés ni idea, y cuesta, lo tenés que sumar al total. Yo inicialmente quería hacer sócalo, pero cuando empecé a calcular lo di de baja, hay muchas cosas más que por ahí no las había calculado al principio. Con el piso me pasó eso, tenía presupuesto para tanto, pero cuando saqué todas las cuentas es mucho más, siempre aparece un gasto más.

E: Claro... y en cuanto a la casa en sí, ¿qué fortalezas y qué debilidades le ves?

G: Es una casa cómoda, es un diseño muy simple, es un rectángulo. La pensamos bastante y ponele, la barra que separa, quedó joya y estamos contentos porque le dio una cuestión de amplitud. En sí el espacio de la cocina es chiquito, es 2x3, como el baño, es chica, pero al estar abierto con la barra y con la abertura del durlok queda abierto. El techo de chapa, como es muy grande y alto, empieza en 3 y va hasta 3 y medio, eso también ayuda a que no te sientas encerrado, es techo de madera, que ayuda un montón a no sentir el lugar chico. Las puertas balcón también, dan una sensación de amplitud de la casa. La casa en sí es chica, el living es de 5x4, y un espacio que hay una computadora, pero la sala

principal es de 5x3, pero como está también la cocina abierta y el patio, da una sensación de más grande. Yo siempre le decía a mi amigo, quiero algo simple y que sirva, que sea cómodo y lindo. No quiero gastar mucho y quedarme a mitad de algo, sino que sea simple y cómodo.

E: ¿Garaje no plantearon?

G: Hicimos una entrada de cemento, porque era todo tierra y un día le dije al maestro mayor de obras, cuando estábamos por terminar, le pregunté a ver si se podían hacer unas líneas para la entrada del auto, y me dijo “si, no hay ningún drama, pero pensá que haces dos líneas y vos, ¿por dónde pasas? Te bajás del auto y ¿cómo llegas a la casa?”, así que optamos por un colchón de cemento, más que nada para que entre el auto y no te embarres. Son cuestiones que uno no se da cuenta y que si no viene alguien y te dice no las hacés, y hay muchas cosas que uno también se da cuenta cuando está viviendo ahí. Otras cuestiones que me hubiesen gustado pero que no alcanzaba con la plata.

E: ¿Qué otras cuestiones te hubiesen gustado hacer?

G: Para mí a la casa le falta una habitación, como para estar más cómodos. Que haya otro espacio para habitación o tipo estudio, somos dos y no tenemos muchos muebles, pero se siente que no hay espacio para guardar cosas, entonces por ahora tenemos todo medio desordenado. Otra buena idea de mi amigo fue que en el baño hicimos un techo de placa cementicia, me dijo de hacer un lugar para guardar cosas, una baulera, aprovechar el espacio al máximo. Y mientras estábamos construyendo quería aprovechar para hacer una habitación más, pero me di cuenta que no me iba a alcanzar, y al final llegué justo a terminarla.

E: Bien, entonces perdió un poco de sentido las dos plantas, además que se puede aprovechar el terreno.

G: Cuando uno está ahí, hablamos con mi novia por el tema de los hijos y decimos que no podemos ampliar para arriba, igual tenemos mucho lugar. Te vas diez metros para atrás, como muchísimo, de un lado y te queda terreno.

E: Claro, alargas un ala y te queda en L

G: Pasa que cuando uno ve el terreno pelado parece que es chico, cuando lo fui a ver iba de un lado a otro, y decía “no va a entrar nada”, fui cuando tiraron la tosca “uh, esto me va a quedar re chico”, porque no toma dimensiones cuando está ahí, después cuando le vas agregando las paredes te das cuenta del tamaño. Ahora cuando me mudé para mí está perfecto el tamaño de la casa. Está bien, por ahí con 10 metros de ancho hubiese quedado mucho mejor, pero ahora está perfecto. En el momento veía el terreno sin nada y pensaba que era chico.

E: En conclusión la idea que rigió el proyecto es que sea simple y útil

G: Así es, no quería nada espantoso, o ir a lo más caro, para mí simplón y que sirva.

E: Si, pero también viendo a futuro la posibilidad de ampliarla

G: Bueno, siempre eso, cuando estábamos construyendo le comentaba a mi amigo de que quería hacer la parte de adelante para ir ahorrando costo y me dijo “por qué no haces los pilotines”, no hagas la habitación, pero hacé el agujero, pone la mezcla y lo dejás hecho para algún día cuando quieras lo haces, te ahorrarás el costo de que venga alguien y te haga cuatro pilotines, en cambio ahora le pedís que

te haga 16, te hace un combo. Él siempre me decía eso, si le podés agregar cantidad hacelo, porque si no el flaco tiene que venir para ponerte un pilotín y te va a cobrar cualquier cosa porque no le conviene, hay ciertos gastos básicos que tiene que cubrir. Él me decía “aprovecha ahora, porque después te va a salir más caro”. Otra cosa que me había dicho era el saliente del techo, en el plano eran 15 centímetros, y cuando estábamos por hacerlo me preguntó “¿no querés que lo hagamos un poco más largo para tener reparo en la casa?”, y lo alargamos un poco más, cuestiones que uno no analiza, pero que cambian. Entonces él como sabía de todas esas cosas esperaba el momento de decidir, que lo veíamos en el lugar y lo preguntaba en el momento.

E: Si tuvieses que recomendarle algo a alguien que está por empezar a construir, ¿sobre qué cuestiones crees que tiene que focalizar?

G: Y no hay que tomar ninguna decisión rápido, porque es tu casa. Eso para mí es lo más importante, podés tomar una decisión en seguida y arrepentirte treinta años seguidos de eso, tenés que enfriarte. Es lógico, cuando estábamos construyendo mi novia se quería mudar, yo también, queríamos terminar, y tenes todos los apuros, pero tenés que enfriarte. En caliente capaz que decís “si hace eso”, pero son cosas que cuando estás viviendo recién te das cuenta, entonces por ahí lo mejor es tratar de enfriar la cabeza, darse cuenta que es a futuro. Con esto del patio ponele, no te das cuenta de las dimensiones hasta que estas. En el interior, por ejemplo, para darme una idea caminaba en mi pieza, la medía, porque con las distancias después o te arrepentís o no. Tenés que pensar bien todo y ver 38 veces bien las cosas, una vez que está el plano empezar a ponerle las cosas que van a ir. El living es lo más fácil, pero la cocina, el baño, la pieza, diseñar todo eso no es fácil, y por ahí uno cree que si estas tomando una mala decisión te va a avisar el arquitecto y por ahí no, tal vez dice “bueno, si vos me pediste esto por algo es”, entonces uno tiene que pensar bien todo. Te tienen que romper mucho las bolas, porque uno no toma conciencia. “¿Dónde van los toma corriente de la casa?”, parece una boludez y no, en verdad importa. Son cosas que uno no toma en cuenta porque no le presta atención, o como nadie te hizo la pregunta, no te pusiste a pensar en eso. Cuando hablaba del diseño con mi amigo capaz que me preguntaba, me volvía a preguntar y capaz que a la tercera vez empezaba a dudar de eso, y si dudás volvelo a pensar. Uno piensa “haceme cuatro paredes que yo me arreglo”, y no, pensalo mejor porque vas a vivir treinta años en eso.

E: ¿Le recomendarías a alguien que vaya a vivir a Sicardi?

G: Sí, a mí me encantó el lugar, la contra del lugar es la distancia. También es un garrón cuando llueve, tenemos la suerte que la 650 y la 14 bis son de tierra mejorada, entonces en momento de lluvia entrás y salís bien, pero hay calles que cuando llueve mucho no se puede entrar. Había familias que dejaban el auto en la 650 y se iban caminando, eso es otro punto en contra. Antes era la luz, pero ya lo arreglaron. Después de esas cosas es una tranquilidad espectacular.

E: Barrio tranquilo, verde

G: Verde por todos lados, árboles, tierra. Cuando escrituré me encontré con un amigo de la infancia en el barrio y me comentó como venía la mano. Hay mucha gente que no quiere asfaltar para mantener la cuestión de lo verde y la ruralidad. Cuando vas a los negocios y te cruzás con la gente de ahí como que

se mantiene la idea de pueblito, de lugar alegrón de campo. Pero la tranquilidad está buenísima.

E: ¿Hay algún tipo de asamblea o algo por el estilo?

G: Sí, con el tema de los tarifazos y demás se empezaron a juntar mucho. Pasa que muchos vecinos se volcaron completamente a la luz: calefones, cocinas, calefacción, aire acondicionado. Y con el aumento los agarraron con un 400% y te imaginás. A nosotros no nos pasó porque la casa no es tan dependiente de la luz. El calefón es a gas, no quería eléctrico por la baja tensión que había. Pero en el barrio hay muchos con eléctrico. Hay un par también con el solar, que en un grupo de Facebook que sirve para todo, recomendaban y comentaban sus experiencias. Ahí aprendí que usa energía solar y si no le alcanza tiene eléctrica. Es bastante caro, pero por ejemplo si hay un buen día de sol llega a no consumir nada de luz, pero si hay un día nublado o lo exigís mucho consume un poco menos que el eléctrico. El grupo ese está bueno para esas cosas, si alguien necesita ayuda lo publica ahí, por ejemplo, una vez se juntó un grupo de vecinos para arreglar una calle. En un momento hubo robos en el barrio, así que se iban avisando y demás, también se organizó para pedirle más presencia a la policía y eso se logró. Para eso está bueno, pero por lo general son quejas del día a día, o discusiones entre vecinos por perros en la calle. Hay muchos perros en la calle ahí y cuando vas caminando capaz que te salen a ladrar y no lo conocés, eso es un tema.

E: ¿Calefacción a leña o gas?

G: Gas, con el presupuesto nos fuimos manejando, teníamos un tiro balanceado que cuando lo empezamos a usar se comió el tubo, y la casa no se terminaba de calentar, así que empezamos a usar una garrafa con pantalla y ahí es más puntual el calor. Tratamos de no depender demasiado del calefactor, entonces incorporamos pantalla eléctrica, caloventor, nos fuimos acomodando y aprendiendo del primer invierno. Estamos ahí y no hay reparo de ninguna casa, de ningún árbol entonces el viento pega más, y las puertas balcón son muy lindas pero entra el frío por ahí. Así que nos manejábamos cerca de la garrafa y por suerte mi hermano me prestó un acolchado de plumas, para dormir bárbaro. Allá hay muchas salamandras, splits. Usamos los tubos largos, había pensado en poner una chanchita, pero el costo es más o menos el mismo y cada dos meses tenés un gasto grande, entonces con los tubos lo vas manejando. Nosotros tenemos uno sólo y no hay problema si se te termina un día de semana. Una vez se nos terminó un viernes a la noche de un fin de semana largo, hasta el miércoles no la pudimos recargar. Pero son cosas a las que uno se va acomodando. Ponele, al termo tanque lo poníamos casi al máximo, consumís una garrafa y ya después lo bajas. Cosas que vas aprendiendo, como en la construcción.

E: ¿Algo que quieras aportar, que te parezca importante sobre la construcción o vivir allá?

G: A la construcción lamentablemente es estarle encima, yo no estuve y dentro de todo me salió bien, pero algunas cosas me podrían haber salido mejor. Más que nada con respecto al tiempo. Estar bien atento al momento justo de decidir, lo que te decía del techo, del baño, si te apurás y las decidís antes la terminas pagando después. En síntesis es estarle encima; buscarle la vuelta y la lógica; que además de que sea lindo tiene que servir; que todas las cosas tienen un sentido, hay que encontrarlo; que no te quedes nunca con la primer opción, siempre buscarle alguna vuelta; capaz que cuando uno entra en la

obra no te das cuenta de los detalles, pero si alguien te señala ahí sí te das cuenta de las cosas. Cuando estaba buscando terreno este amigo maestro mayor de obras me dijo, “fíjate cómo viene la caída de la calle”, porque capaz que uno va y no se fija en eso, pero si vas atento te das cuenta,

E: ¿Y con respecto al sol?

G: También, me dijeron fíjate la orientación, fíjate dónde va a estar el sol cuando vos estés dentro de la casa, son cosas que uno no las piensa. Ver dónde sale el sol te determina cuánto vas a gastar en ventanas, cuánta energía eléctrica vas a gastar, cuánta luz natural vas a tener. Le tiene que tratar de empezar a buscar el sentido y preguntarse a todo por qué. Es un mundo nuevo, y uno piensa “va a salir, son 4 paredes en el medio de la nada” y al final hay que buscarle la vuelta a todo. Teclas de luz, para qué lado abre la puerta, todas boludeces que determina si es funcional o no. Es un quilombo, es un quilombo divino.

Entrevista Magalí

Magalí – El Gigante del Oeste

E: ¿Cómo surge? ¿Cómo empieza a tomar forma El Gigante?

M: La organización, las comisiones que se armaron, fue increíble. En realidad, si yo mirara para atrás no sé si lo volvería a hacer porque llevó más tiempo del estimado. Siempre pensamos que faltaba poco, eso como que nos motorizaba. “Ahora falta esto, bueno listo, ya está, ahora falta lo otro (y tardaba un montón)”, pero estuvo bueno. Me cansó mucho más eso que construir, porque de pronto armamos un barrio. Yo participé un tiempo de la de infraestructura, que imagínate, eran todos tipos que sabían un montón, todos técnicos, que yo no tenía mucha idea, pero que igual aprendí un montón de la luz de media, de baja tensión.

E: ¿Qué estudiaste?

M: Yo estudié psicología.

E: Bueno, me comentaban esto de que de un momento a otro se encontraron mil personas en el Dardo Rocha

M: Claro, lo que pasaba, yo tan del inicio no estuve, me sumé un cachitito después. Lo que pasaba es que nadie encontraba terrenos aptos Pro.Cre.Ar y en el monto que el banco te daba. Desde que salió el plan incrementaron mucho los valores de los terrenos de lejos, pero como había tanta demanda no había terrenos, así que en un momento se juntaron personas y se dividieron en zona norte, sur y oeste y después dentro de cada zona por barrio. Para el lado nuestro hay un par, y yo recién me sumé cuando ya estaban sumando gente para ese predio

E: Ya habían encontrado el terreno

M: Claro, habían visto el predio que era un descampado, que de hecho una vez quise ir a verlo y no pude entrar, porque era una callecita finita, te preguntabas “cuándo esto va a ser un barrio”. Ahora vas y está lleno de calles más anchas, luz, casas, eso es lo más lindo, más allá de construir tu casa, haber construido un barrio, porque la forma en la que coopero la gente, más allá de las diferencias, en el momento se armó una organización social y eso estuvo bueno. Los terrenos nos terminaron saliendo lo

que te da el Pro.Cre.Ar. y armamos unas clausulas con los dueños que si el plan aumentaba el monto destinado al terreno eso iba para ellos, pero evitar poner plata arriba, que muchas veces pasaba. Nosotros arreglamos que lo que nos diera el banco nosotros se lo íbamos a dar. Más allá de los rangos, que hay un par, a nosotros nos daban a todos lo mismo. Después cada uno hacía la diferencia en la construcción que hiciera.

E: Así que participaste desde que se conforman las primeras comisiones

M: Sí, había varias, no me había podido meter en ninguna cuando se formaron por cuestiones personales y en un momento pedían colaboración, porque aparte somos muchos hubo tipos que empezaron y todavía siguen, yo ahora estoy con la casa. Hay barrios en los que son 60 o 70, acá somos 432, sabés lo que era organizar todo para todos los terrenos, todas las familias, por eso fue uno de los últimos en salir, porque no es lo mismo poner la luz en tres manzanas que en 22, por eso estuvo bueno.

E: También me comentaron la importancia de Facebook, o de las redes sociales

M: Si, fue fundamental, no hubiera pasado si no existía Facebook para mí, en un barrio tan grande sin redes sociales no sé si hubiera sido posible. Para armarlo ponele era invitar a un amigo de un amigo de un amigo para ocupar cada terreno, y al principio encima había 476 terrenos, así que en ese momento hubo que sacar como a 50 personas, entonces se dijo "si alguien está muy complicado y quiere bajarse", se bajaron un par y por suerte se fue bajando gente, porque sino hubiese sido un conflicto. Más cuando veían que no pasaba nada, que no se podía adelantar mucho y bueno, ahí quedamos los 432.

E: Todo esto fue un proceso de dos años y pico

M: Si, dos años seguro.

E: Y se designan los terrenos este año

M: No, los terrenos estaban designados desde marzo de 2015, en diciembre estábamos casi todos con los créditos aprobados, pero después vino todo el tema de la escrituración que también llevó.

E: Y la escrituración también consiguieron que sea social

M: Si, por suerte la escrituración fue gratis, no gastamos todo lo extra, por eso te digo que fue un movimiento social, porque si no teníamos que bajar toda esa plata, y nadie tuvo que pagar eso. Los únicos que tuvieron que pagarlo fueron unos casos en los que no les salió el crédito y se consiguió que les respeten el precio.

E: ¿Cuándo empezaste a construir?

M: Arranqué en marzo, 10 de marzo, primero mi maestra mayor de obras fue bastante prolija en querer sacar el permiso provisorio, la mayoría arrancaba sin ese y no sé qué riesgos se corren, así que ella no quería arrancar sin eso. Después me benefició porque me ayudó en las etapas, en el final de obra ponele, y hay gente a la que se le traban los desembolsos por esa cuestión, porque arrancó así no más, y para el último desembolso te lo piden. Yo escrituré el 15 de febrero y estuve un mes esperando eso y cuando lo tuve arranqué.

E: ¿Retomaste alguno de los modelos que te daba el plan?

M: No, como sabía que mi sueldo es reducido, que no iba a contar con extra de mi sueldo para poner y tampoco tenía los grandes ahorros, entonces lo que le dije es que quería algo muy simple. Igualmente

por algo siempre no me terminaban de cerrar, o por lo estético o algo siempre quería modificarle, también estaba la posibilidad de los que te cobraban más caro pero te hacían el modelo que vos querías, así que le pregunté cuánto me cobraba por hacerlo como yo más o menos te digo y prefiero no estar con el modelo modificándolo, encima no había mucha diferencia económica. Así que me armé el mío.

E: ¿Qué priorizaste en el proyecto cuando te sentaste a hablar por primera vez con la maestro mayor de obras?

M: Ella me iba diciendo cosas, ponele yo le hubiese puesto techo de chapa, y ella me decía “no, pero por qué no ponés losa, ya que la casa es chica y dejás para construir el día de mañana”, entonces me decidí por eso. En principio le pedí que tuviese una habitación, que no me importaba si era chica porque yo no estaba mucho tiempo en la habitación, le expliqué que lo que sí me gusta es el living-cocina-comedor, que sea muy luminoso porque siempre estoy ahí. Así que después lo dibujó a partir de lo que le decía, tampoco fue algo muy complejo, al final fue más simple de lo que pensaba, no tuve que andar modificando cosas. Por ahí cuando ya la estás haciendo decís “bueno, podría haber hecho la pieza un metro más grande, ¿cuánto me iba a cambiar?”, pero en el momento como no sabés cuánto te van a salir las cosas, no tenés ni idea, lo programas de una manera y ya está. En cuanto al baño sí le dije que me gustaba la comodidad, entonces así fue, ahora digo, no es que sea demasiado grande, pero podría ser más chico. Ella escuchaba lo que le decía y lo armó en base a eso.

E: O sea que armaron el pre-proyecto, arrancaron y no hubo ningún tipo de modificación grande

M: No, porque encima no tuvo ni correcciones en obras particulares, donde se lleva el trámite.

E: Así que fue bastante simple, organizado

M: Tan simple, que por ahí puedo llegar a encontrar la diferencia entre un arquitecto o maestro mayor de obras, por lo poquito que sé. Ella me armó el plano, me armó todo lo que le dije, pero no es como cuando vas al estudio y te arman todo en 3D, todo eso no me lo hizo, me dio el plano y listo. Una vez me mandó una foto, pero no tenía la mejor resolución, y como a mí tampoco me interesaba mucho, yo quería construirla y no me importaba el detallecito, no se lo pedí tampoco.

(hablando sobre el plano) tenés la entrada, un espacio integrado living-cocina-comedor, un espacio grande, la cocina va a estar dividida por una barra que no está dibujada, baño y dormitorio.

E: Y el techo es todo losa, cuestión de agrandar para arriba

M: Si, tal cual, aunque siempre digo que si tuviese que construir haría una pieza al fondo. Yo le dije a ella que me gusta, entiendo que el terreno no es tan grande tiene 26,25 x 12m, entiendo que no es un terreno para hacerse una terrible casa en planta baja. Pero a mí no me gusta mucho la escalera, entonces lo que me dijo es “si querés agregar una habitación la podés poner detrás del baño y esa ventana la sacás, pones o una puerta o haces un pasillito”.

E: Así que arrancaron en marzo y ahora, ¿por cuál etapa están?

M: Estamos a punto de pedir el último desembolso, falta la instalación de gas. Pasa que, ponele, las aberturas no estaban para esta etapa, pero ya las tenía compradas porque me las regalaron mis abuelos cuando ni bien escrituré, por miedo a no saber cómo se iban a dar los precios, y menos mal, no son de la mejor calidad, pero ya están y las pagué mucho más barato que si las comprase hoy. Una cosa que no

hicimos muy bien fue poner las dos puertas ventanas juntas, pero bueno, queda bien luminoso. Otra que no sé qué tan bien está es la ventana chica, que la quería yo, para que circule el aire en verano de la pieza al living, entonces quería un poco de corriente de aire. Así que está todo revocado, falta un poco del lado del vecino que todavía no construyó y la instalación de gas que la hacían rápido, pero la idea es que la casa esté cerrada, así se hace más fácil el tema de la inspección y demás. Y el tema de la vereda perimetral que no lo terminé de entender, pero es para la cuestión del gas. La mano de obra la puso ella, porque como yo no conocía a nadie que lo haga preferí que labore con alguien que la maestra mayor de obras conozca, que la verdad que bárbaro. En este momento, por ejemplo, están trabajando sin cobrar porque todavía no me llegó el último desembolso. De marzo a fines de abril me levantaron la casa con techo y todo, y desde principios de junio hasta ahora, porque me tardó bastante el tema del desembolso, trabajaron a media máquina. La segunda etapa para el plan es revoques e instalaciones (agua, luz y gas), que en ese momento me dijeron un lapso de 5 semanas y vamos un par más. Está bien que en el medio puse las aberturas, que eso no me lo va a pedir el banco, porque las tenía y prefirieron amurarlas, cerrar y después hacer la instalación de gas. Ha habido muchos robos en el barrio, de hecho a mí me robaron los caños de agua que los tuve que reponer, pero como nosotros siempre hemos comprado todo en conjunto todo nos salía bastante más barato. Se armó una cooperativa que nos consiguió bastante descuento en CañoPlas, no sé si era la gran diferencia, pero todo suma. Encima que les robaron mucho a ellos, cuando me abrieron el obrador les robaron varias herramientas de trabajo, y la otra vez con aberturas, ya compre rejas, pero ellos habían estado trabajando 48 horas, se quedaron a dormir dos días en la obra, poniendo las aberturas y no llegaron a poner las rejas y me quedé yo con mi novio y el domingo no podía ir y quedó la casa sola. Con alarma y todo me entraron, rompieron una ventana y lo único que pudieron sacar fue una herramienta de ellos, encima eso. Les dije que se las compraba y me dijeron que no, por eso también nos entendemos con los tiempos. Gracias a la alarma no se me llevaron todas las hojas de las aberturas, se las podrían haber llevado todas. Ya en esta semana deberíamos terminar con lo del gas y la vereda perimetral.

E: ¿Cuándo pensás mudarte, tenés fecha estimativa?

M: Supongo que en octubre o noviembre, porque ya de la última etapa tengo prácticamente casi todo, los pisos del baño, de la pieza, todos, los artefactos del baño, de lo grueso ya no me queda nada, lo que queda en sí es lo fino, las terminaciones y está casi todo comprado. Te comentaba, como el presupuesto que me armó estaba acorde a mi presupuesto, había varias cuestiones que el plan no te las señalaba como necesarias, así que decidí desestimarlas, menos lo que es contrapiso y carpeta en la losa. Hicieron la losa, hormigón y pedí presupuestos y demás, consulté y me dijeron que sí, que era preferible hacerlo. La vereda, ponele, les dije que no la hagan, pero me dijeron que era preferible que la haga porque después iba a putear en colores.

E: Y cuando empezás a construir, ¿qué desafíos se te presentan?

M: El tiempo creo, cuando arranqué no tenía auto, ahora tengo porque compré porque ví que con el crédito, porque si vos escuchás todo lo que dicen antes de construir te quedás y no haces nunca nada, porque te dicen "no, la plata que te dan no te alcanza para nada, necesitas como 150.000 pesos arriba",

eso va en lo que cada uno quiera hacer, para gastar podés gastar lo que quieras. Yo hice una casa básica, pero linda, no es que sea precaria. Antes de empezar me asustaba porque pensaba “no sé si voy a tener piso”, y al final tengo todo el piso de la casa comprado, porque con la plata no es que hacés mucho, pero hacés, no es que te vas a quedar sin nada, y así como yo estoy sola, a mí de ayudarme económicamente mis abuelos, con las aberturas y los pisos de una parte. Pero yo digo, si a mí me ayudaron mis abuelos, imagínate los casos en los que son dos para construir, yo lo hice sola, tengo novio pero lo arranqué sola, y lo voy a terminar sola. Imaginate el caso de una pareja, cada pareja tiene familiares que generalmente en lo que pueden te dan una mano. A mí sólo me ayudaron mis abuelos, que tampoco es que me dieron cien lucas, nada que ver, y hoy con todas las facilidades de las 12 cuotas y eso, vas. Pero en el momento no sabía, pensaba “me va a quedar la casa sin piso, pero eso después se lo pongo”, era muy dramático, pero al final sí. Quería hacerla, hasta donde pudiera, no tenía expectativas de lujo. Sí te demanda mucho tiempo y a mí me hubiera gustado estar más presente, a eso iba con lo del auto, yo no tenía, entonces iba una vez por semana, porque no podía ir a mirar, es lejos. Sí teníamos una vecina que es amiga, jubilada, que siempre me pasaba el informe de qué se hizo y qué no, aunque no estuviese dentro de mi obra. Igual soy de las que piensan que hay que dejar trabajar, no me iba a meter en el laburo del otro, pero me hubiese gustado estar un poco más. Te demanda tiempo y tiempo psíquico, estas “uh, tengo que ir al corralón, tengo que comprar eso, que me olvidé tal cosa”. Por suerte ella me calculó bastante bien los materiales entonces no tuve mayores problemas, bastante tranquilo.

E: Decís que aprendiste mucho construyendo, ¿sobre qué cuestiones?

M: Si, sobre todo sobre el tema de las etapas, ciertos pasos que hay que seguir en la obra, los cimientos, el encadenado, pero sobre todo la idea de que es un proceso y que son distintas etapas.

E: Claro, y con el tema del crédito también están marcadas con los desembolsos

M: Si, igual eso lo va manejando también el profesional. Ponele, en la primera etapa no era necesario el techo y yo lo hice, que después me benefició un montón. En la primera me comprometí económicamente, pero en la segunda ya estaba más tranquila, casi cerrada, me quedaba tranquila en ese sentido, “tengo techo y ventanas”, eso era uno de los miedos que tenía antes de arrancar. Que por lo general la mayoría tiene el gasto ahí, en la segunda etapa, porque tienen que comprar techo y aberturas, o por lo menos los pre-marcos, y yo ya no tenía que ponerlos, pero debía de mano de obra.

E: Y además de los robos, ¿surgió alguna otra problemática? Los servicios está la luz y el agua

M: Claro, eso estuvo bueno, porque lo tuvimos que pagar antes, te lo pedía el procrear, pero ya lo tenemos. Lo que falta es el gas, que hay que traerlo de 44, así que calculamos que pasaremos un veranito con garrafa, pero esperamos que para el invierno que viene ya esté instalado, en la casa ya dejé todo preparado. Y las cloacas no, eso lo vamos a tener que esperar un buen tiempo, porque cuando estaba en la comisión de infraestructura averiguamos y había un proyecto que dependía de Provincia, pero que estaba parado, no es que podíamos ir a la Municipalidad como lo habíamos hecho, así que eso va a tardar. En las asambleas habían recomendado pozo y cámara séptica, yo tengo esas dos cosas.

Por otro lado, las calles se deterioraron bastante con los camiones, por suerte la mía no tanto.

En cuanto a los espacios comunitarios se pensó una plaza en el centro y hay previstos para destinar a alguna función, todavía no se sabe en qué se van a usar, la idea es hacer una salita y también pedirle a la Municipalidad que nos deje gestionarlos a nosotros a los espacios. Es una plaza y en cada costado dos espacios, para uno se había pensado una salita de salud y en el otro la posibilidad de un club de barrio, un centro de algo.

E: Mucha gente joven en el barrio, ¿no?

M: Si, mucha gente del medio digamos, parejas de treinta años, muy poca gente sola como yo, por ahí en el principio me sentía muy sola y eso también me daba miedo al principio para construir, “qué voy a hacer que estoy sola”, pero no desde una posición de víctima, sino que no es lo mismo que otra persona que está con vos se pueda encargar de un montón de cosas, y me acuerdo que preguntaba y buscaba y eran todos familia, familia, e incluso si hay jóvenes también con familia, hay jubiladas. Hay de todo, pero mayoritariamente entre 25 y 35 o 40. Ya los nenes del barrio son amigos de las asambleas, es como volver a los barrios de antes. Yo vivía en Villa Elisa cuando era chica y pasa eso, que por ahí ya no se ve tanto acá que estén todos los nenes jugando con la bicicleta, que van y vienen. Sabemos quienes viven ahí, si bien no conoces a todos y hay gente mala, tenés esa tranquilidad de que los dejás y están todos jugando. Ahora con los días lindos todos en la calle, eso está buenísimo. A parte está bueno porque está entre zona poblada, porque salís a la 44 y está todo poblado, lo único que tenemos descampado es el de la 52. Por eso te decía que mi calle no está tan arruinada, porque es la anteúltima y los camiones van derivándose antes. La calle principal, 172, no está asfaltada, está mejorada, aunque con el uso se deterioró bastante. Yo por eso me terminé comprando el auto, porque elegí los de atrás del todo porque me enteré que sacar árboles era caro, y los del fondo estaban más descampados. Personalmente me convenía que abran 177, pero nunca se abrió, así que tenía un buen tramo desde 44 hasta casa, más el descampado en el medio y mis horarios, que sabía que iba a llegar tarde. A todo esto, yo sabía antes de arrancar que me iba a tener que sacar un préstamo personal, así que cuando vi que por lo menos lo esencial estaba pensé que podía comprarme el auto con un préstamo, así que busqué un auto viejito y barato, pero que está súper lindo. Lo terminé comprando porque lo único que no tengo contabilizado es el durlock pero no me importaba para meterme a vivir, aunque en la obra siempre surgen imprevistos, las cosas chiquitas son las que te absorben la economía porque a los gastos grandes más o menos los calculás.

Yo saqué el crédito a 30 años, que la cuota durante dos años son algo así de 2000 pesos, más el crédito por el auto se me iba más o menos a lo que pagaría de alquiler en cualquier lado, así que por eso me convencí y lo encaré, además que lo necesitaba. El crédito personal es mucho más caro, pero son las posibilidades que uno tiene y tenés que bailar en esa, qué le vamos a hacer.

E: Además la cuestión del auto no es un capricho

M: No, me di cuenta de eso. Y tenía toda la intención de que me sobrara, pero no me sobró nada, entre el auto, la transferencia, aprender a manejar y que compré los pisos, me quedé sin plata.

E: En cero de nuevo, pero con auto y casa

M: Ya está, eso me pone re feliz, y además ya no es “ay como me voy a ir a vivir sola hasta allá”, ya está,

tener auto es una comodidad necesaria.

E: En este tiempo se mudaron las primeras personas al barrio

M: Si, se mudaron dos, por lo que me enteré por Facebook, y esta semana se mudaría mi vecina, que ojalá porque me pasa información.

Otra cosa, ponele en la mesada achiqué gasto, la hice de porcelanato, porque el granito estaba muy caro, achicaba bastante el presupuesto, la caja más cara te sale 1000, y el granito estaba mucho más. Además no es que me guste demasiado, sé que es mejor, pero no me importa. Ya en esas cuestiones empecé a reducir. En el piso conseguí una buena oferta en Cerámicos La Plata, un porcelanato que estaba un poco más caro que los cerámicos, pero muy poca diferencia. En el baño cerámico y en la pieza piso flotante, que también conseguí barato en 6 y 37, que son discontinuos, no es que tengan una falla o algo así.

E: A partir de todo lo que ya viviste, si te encontrás con una persona que está a punto de empezar a construir qué le recomendarías

M: Que sea organizado económicamente, tenés que anotar todo, porque ahí sí, donde perdiste la cuenta fuiste, pero no me parece imposible. O sea, si no tenés un crédito sí, es imposible, a menos que tengas un sueldazo, pero bueno, con crédito no me parece imposible, ojalá siga habiendo Pro.Cre.Ar. de alguna manera porque para mí fue una de las mejores políticas sociales, la mejor implementada, porque después se puede debatir sobre mil cuestiones más, pero esa estuvo dentro de todo bastante bien implementada, con un interés muy bajo. Pero sí, con esas condiciones, aunque todo el mundo te diga “no, no vas a poder, cómo vas a hacer”, se puede, te la vas arreglando de alguna manera.

E: Tampoco es tirarse a hacer una súper casa

M: No, obvio y uno tiene que resignar cosas. Si te querés hacer un súper caserón, necesitas mucha plata. Una casa normal, estándar, no precaria pero tampoco con lujos, se puede hacer.

E: Entonces organización económica es una

M: Tiempo, te lleva mucho tiempo.

E: Y la relación con la maestra mayor de obras

M: Eso para mí fue fundamental, a ella la adoro, porque también podemos llegar a acuerdos y a entendernos para que siga adelante la obra y demás, manejándonos con los tiempos

E: Y la cuestión que ella se haga cargo de toda la obra, ¿te parece que está bueno?

M: Si, por lo menos para la gente que arranca sin tener idea, como yo. Si hay quien sabe y quiere involucrarse capaz que no, pero si yo no sé, para qué me voy a meter. Otra cuestión, viste que hay gente que tiene un conocido que es albañil, menos mal que no me pasó, porque capaz que está bueno porque te pueden llegar a hacer precio si son conocidos, pero después... hubo casos donde se terminaron peleando con los arquitectos, con la mano de obra, con todos. Yo como no los conocía tuvimos una relación laboral, pegamos buena onda, y nos llevamos re bien, hablamos de la vida privada, pero cuando llega la hora de la obra se habla de eso. También con la maestra mayor de obras, “bueno Adri, ¿cómo vamos con la obra?; me quiero mudar y necesitamos llegar al último desembolso”, pero está buena la relación, y es fundamental.

Así como le delego el trabajo, también es una cuestión de responsabilidades, puede haber la mejor onda, pero es mi casa.

Por otro lado, ella es de Florencio Varela y consigue materiales a muy buen precio, y me intenta bajar presupuestos, aunque no termino eligiendo los detalles, por ejemplo, en los apliques de pared. En el alambrado también.

E: Podés trabajar en la medianera, ¿no? Restricciones no tenés

M: Sí, puedo trabajar en la medianera. El parque frontal fue una de las cosas que le pedí, que haya un espacio, porque me gusta que las casas adelante tengan un poco de verde y plantas.

E: Y además porque tiene un buen fondo

M: Si, son 15 metros, es un buen fondo.

E: ¿En algún momento pensaste en alguna cuestión de ahorro de energía, como el termo tanque solar?

M: Sí, más que pensarlo hay gente en el barrio que está relacionada a la cuestión ecológica, que querían hacer una comisión, y nos dieron mucha información. La verdad, por desconocimiento, terminé optando por lo convencional. O sea, se tiró la información, pero no la elegí. También se ven en el barrio nuevas formas de construir, como el Retak, o la construcción en seco, hay un par. En mi caso, ponele, a la planta alta sí la haría en seco, para ahorrarme todo el movimiento de la obra tradicional. Cuando arranqué lo pensé a lo de la obra en seco, pero como vi que la mayoría estaban con la tradicional no me animé, además eran distintos medios de pago. Tenías que adelantar, en los lugares que averigüé al menos, un 50% del total, como para que se armen las placas y seguir pagando, pero quién tenía esa plata. Lo que sí me pareció es que las mejores calidades salían caras y el resto más o menos lo mismo que la tradicional. Así que me decidí por ladrillo y además la mano de obra que me ofrecían era para eso. Pero si construiría arriba, podría ver si se puede hacer con el tipo en seco.

E: ¿Dónde está prevista la escalera?

M: Una opción puede ser dentro del living, que me lo achicaría y no me gusta. La otra es atrás, pero bueno, habría que verlo. El tema es que si construyo para arriba tengo una superficie bárbara, toda la casa es losa, así que me entrarían dos o tres habitaciones más.

E: ¿Qué superficie tiene el living?

M: Es de 6 de ancho por casi 5 de largo, es un ambiente considerable, que parece que se agranda por la cocina. Es un lindo ambiente.

Encuestas y resultados

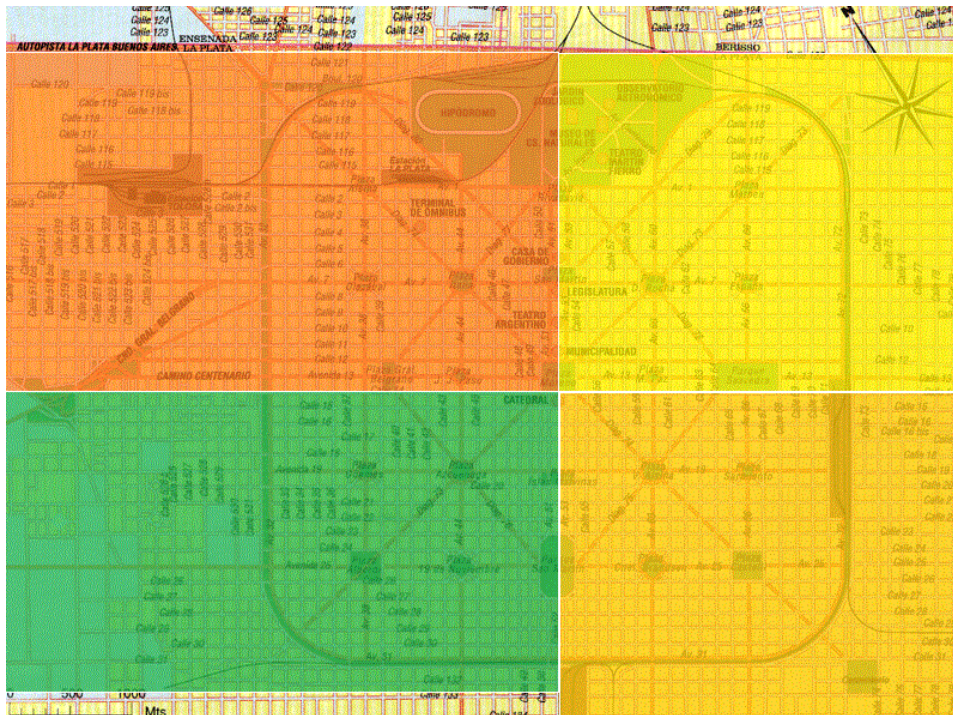
El objetivo de este informe es conocer la realidad situacional del mundo constructivo desde dos aristas fundamentales para el desarrollo del trabajo integrador final planteado: la de los proveedores (futuros publicistas del emprendimiento) y la de los arquitectos (fuente de materia prima de contenidos de Urva).

La recolección de datos para determinar la factibilidad de la futura publicación se llevó a cabo a partir del método de encuesta, el que tiene como debilidad la falta de profundidad en torno a los datos

recabados, pero la fortaleza de abarcar un universo de análisis mayor.

Para tal emprendimiento se plantearon dos tipos de cuestionarios que apuntaron a recolectar información de cada rubro. Por ejemplo, en el caso de los proveedores se consultó sobre la posibilidad de publicar en una revista, y en el de los arquitectos sobre si ven factible la idea de que sus clientes se presten a publicar su casa/obra en la misma.

Para generar un mapa de proveedores se dividió al casco urbano de La Plata en distintas zonas, lo que servirá a la hora de venta de la publicidad, ya que se tendrá un panorama más aproximado sobre los lugares donde tienen mejor – o peor – llegada las publicaciones ya existentes.



Este relevamiento de datos no se plantea como una encuesta, sino más bien como un sondeo de datos del sector, entendiendo que no será una fiel realidad de lo que sucede en el ámbito constructivo platense, sino más bien un panorama aproximado. Es decir, se cree que a partir del mismo no se tendrá una radiografía del sector, sino más bien una idea. También es una forma indirecta de que los distintos sujetos relacionados al sector puedan emitir una opinión de las revistas que actualmente circulan en la ciudad.

Datos preliminares

A continuación, se presentan los datos preliminares recabados entre los días 7 y 20 de julio del año 2016.

Arquitectos

Al preguntar en el sector qué revista era la que conocían resultaron los siguientes datos:



Claramente la revista más conocida es la de Espacio y Confort (36%), seguida por la publicación del Colegio de Arquitectos de la Provincia de Buenos Aires (CAPBA), mencionada por el 27% de los encuestados. En un segundo escalón se encuentran ArtDeco (18%), En Escala (9%), y Deco (9%).

Cuando se preguntó la opinión general de las revistas se respondió lo siguiente:



Las respuestas se dividieron en su mayoría entre el 3 y el 4 (regular y buena, respectivamente), mientras que 2 (mala) y 5 (muy buena) se contaron menos cantidad de veces.

Cuando se consultó sobre si publicitaban o no en revistas de circulación local se obtuvieron los siguientes datos:



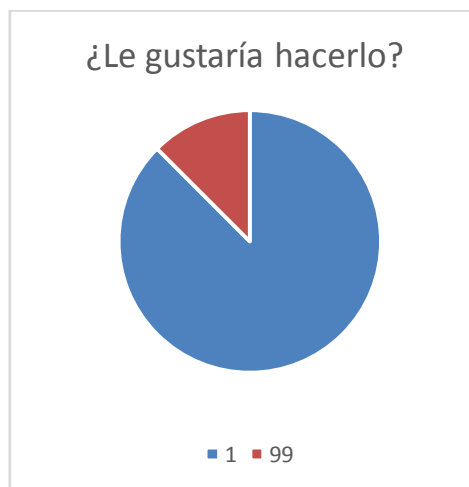
Tres cuartos de los arquitectos sondeados contestaron que no lo hacían, mientras que el cuarto restante sí lo hizo.

Luego se les consultó si en algún momento habían publicado contenido propio en las revistas locales:



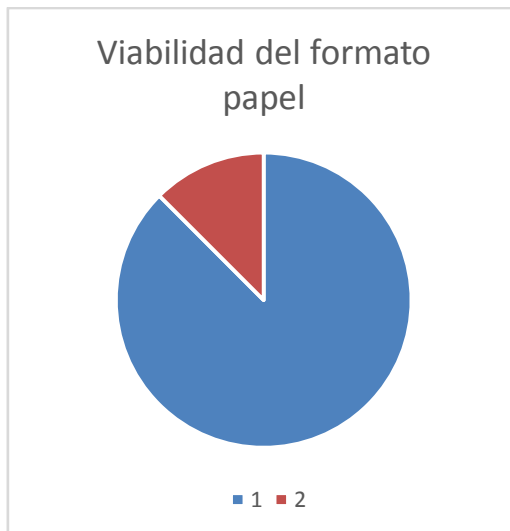
Aproximadamente el 65% de los consultados hasta el momento no ha publicado nunca, mientras que el 35% sí lo ha hecho.

A continuación, se les consultó si estarían interesados en hacerlo, pregunta clave ya que se trata del acceso a la materia prima que sustentaría la revista:

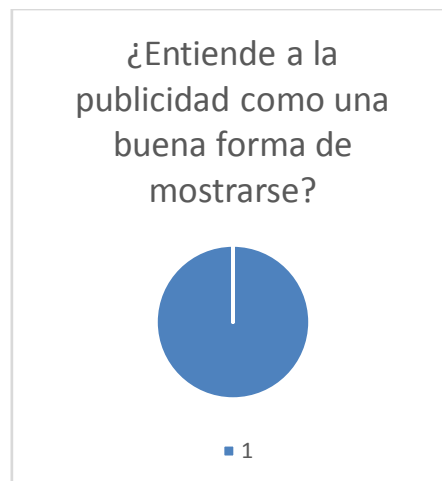


Sólo uno de los encuestados dijo no saber si lo haría (ya que en el momento creía no tener ningún proyecto publicable), mientras que todos los restantes dijeron estar interesados en hacerlo.

El siguiente interrogante apuntó a sondear la relación que tiene el sector con el formato papel impreso, teniendo en cuenta la creciente actividad digital en internet. Los resultados fueron los siguientes:

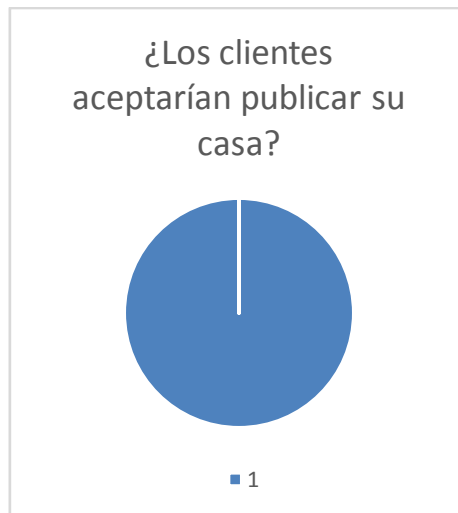


Una arquitecta joven fue la única en presentar sus dudas sobre el formato papel, los demás encuestados aún creen que el formato sigue vigente y que es de utilidad.



Todos los encuestados coincidieron a la hora de apuntar a la publicidad como una buena forma de mostrarse y hacerse conocer.

La última pregunta planteada también era de vital importancia, ya que si los mismos arquitectos creyesen que no es factible que sus clientes accediesen a publicar sus casas en la revista sería un problema estructural del proyecto planteado.



Auspiciosamente todos los arquitectos consultados coinciden en que sus clientes no tendrían problema en publicar su casa en una revista.

En conclusión, y hasta el momento, los datos recabados indican que el acceso a la materia prima informativa sobre la que sentará las bases la revista es accesible, lo que hace factible la publicación de la misma. Los arquitectos están interesados en publicar trabajos propios en revistas locales, los clientes (a priori) aceptarían que sus hogares sean publicados y el formato papel – para la mayoría – sigue siendo vigente.

Claro está que falta una parte del universo arquitectónico planteado como objetivo, pero teniendo más del 50% de los datos a los que se apunta, parece encontrarse un ambiente factible en torno a la publicación periódica de la revista.

Sector proveedores:

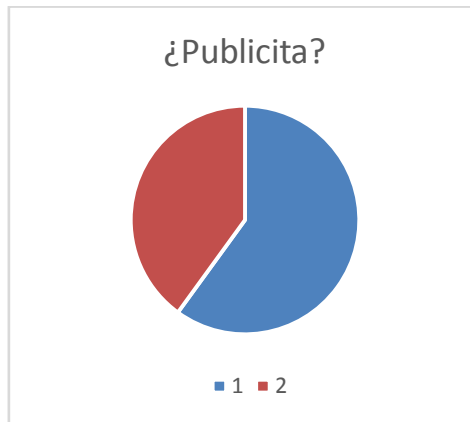
Se presentarán a continuación los datos de todos los negocios relacionados sin discriminación de la zona delimitada.

La totalidad de los encuestados tiene conocimiento de alguna revista de distribución gratuita relacionada a la temática constructiva, siendo nuevamente Espacio y Confort la más conocida, con el 35%.

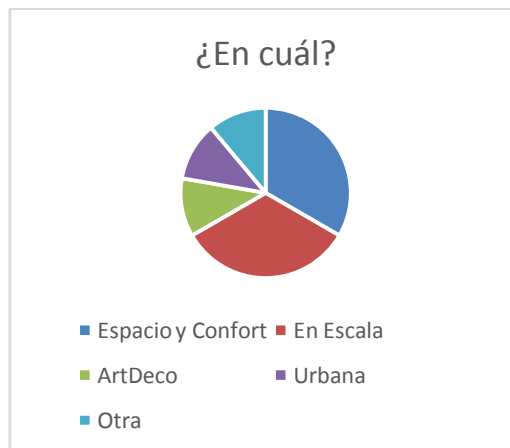


Luego se sitúa En Escala (18%) junto con Arqinfo (18%). Se mencionan también Deco, ArtDeco, Obra y Urbana, pero con menos repercusión que las anteriores (todas con el 6%).

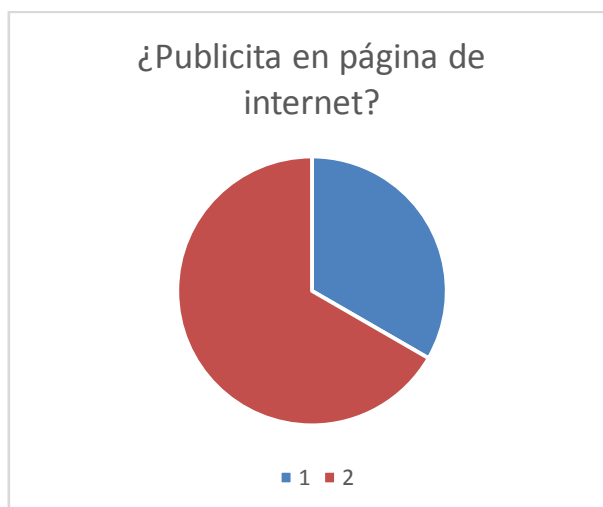
La siguiente pregunta apuntó a conocer si publicita o no en alguna de las revistas mencionadas.



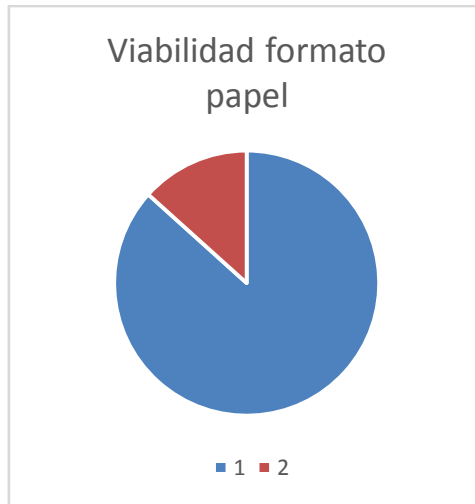
El 60% de los encuestados contestó que sí lo hace, mientras que el 40% restante por diversas situaciones no lo está haciendo en la actualidad.



Siguiendo la tendencia marcada por Espacio y Confort y En Escala, a la hora de publicitar los proveedores eligen las más conocidas.



A la hora de publicitar en página de internet el mercado sondeado no lo prefiere en su mayoría: casi el 70% no elige el espacio cibernético para hacer conocida su empresa, mientras que el 30% lo prefiere.



Con porcentajes similares al sector de arquitectos, la gran mayoría entiende que el formato papel sigue siendo viable a la hora de hacer un material informativo o de contenidos.



Coincide nuevamente este sector con el anterior a la hora de entender la publicidad como una buena forma de mostrarse y hacer conocer su negocio.



El último dato relevado, y uno de los más importantes ya que apunta a las bases de la viabilidad del proyecto, muestra que más de la mitad de los negocios sondeados están dispuestos a comprar una publicidad en una revista nueva. El 33% no lo haría y un 13% no sabe o no contesta al interrogante.

Este último resultado, junto al gran porcentaje que encuentra viable el formato papel, son dos de los pilares que pueden llegar a dar cimientos al desarrollo de la producción gráfica. Comenzar con un formato avalado por el sector y con fondos económicos para poder solventar la impresión, en primera instancia, parecen ser apuestas auspiciosas y al menos viables.

Claro está que no existe certeza completa sobre ningún emprendimiento, pero el realizar las encuestas en persona y acercarse a los diversos sujetos emparentados con el sector, genera una perspectiva y un conocimiento más profundo del espacio de trabajo. Comentarios pertinentes, diversidad de ideas que pueden sumar al proyecto – como otras no viables – generan una visión más amplia de la realidad constructiva de la ciudad, de las necesidades del sector, de las inquietudes y realidades.