

EN RESPUESTA A DON JORGE MURCIA, EL CORREO.COM

Por su artículo:

"El Uber vasco de la arquitectura"

<https://www.elcorreo.com/economia/tu-economia/uber-vasco-arquitectura-20190326170913-nt.html>

El titular:

*"La joven empresa vizcaína Stoor crea una plataforma de compraventa de proyectos arquitectónicos para arquitectos y constructores"*

ya genera dudas. Pero a medida que se avanza en la lectura del "emprendedor", que nos cuenta el reducido "portfolio" de "diseñadores de proyectos" de los que disponen los pobres constructores –que además, dice "tienen un elevado coste"–, se te van saliendo los ojos de las órbitas y poniendo los pelos de punta.

Pero este compañero –si podemos llamarlo así–, ¿qué quiere hacer de nuestra profesión? Dice "un UBER de la arquitectura", aunque yo creo que realmente está hablando de una SUBASTA de proyectos. Pero claro UBER es más innovador y suena mejor que SUBASTA.

Pero cuando nos cuenta el procedimiento, cualquiera puede darse cuenta de que se trata de una SUBASTA: "Los arquitectos interesados en poner en el mercado sus proyectos –o revender aquellos que han sido ya utilizados por un único cliente– tienen en Stoor un escaparate en el que 'lucirlos'. Y los promotores y/o constructores, un lugar donde escoger aquellos que se adapten a lo que se necesita. Si encuentra lo que quiere, compra, paga, y se descarga la carpeta con el proyecto íntegro".

Los arquitectos ahora "revendemos" los "proyectos poco utilizados" y, lo mejor de todo, la empresa intermediaria se queda con un porcentaje de lo que se pague por el trabajo. "Una comisión del 20%", además tenemos un manager que se lleva parte de nuestros mermados honorarios. Porque todavía no os he dicho lo mejor. Sertutxa explica que «Por ejemplo, uno que vale 15.000 euros se puede vender por 1.500», esto es, los exiguos honorarios del pobre arquitecto se reducen a la décima parte, y además la joven y emprendedora plataforma le cobra un 20%. NEGOCIO REDONDO.

Eso sí, todo ello con tecnología BIM, que quieras que no dan un empaque y una garantía de "¡iiiEstá usted haciendo una buena compra!!!" que lo dice todo. Mac Carthy, otro socio de la genial plataforma, ilustra este tema de la metodología BIM con un comentario esclarecedor y convincente: «Es como escribir una carta: no es lo mismo hacerlo a mano que con un editor de texto como Word». QUÉ COMPARACIÓN MAGISTRAL.

Pero queda lo más triste de todo este disparate: han ganado la edición bilbaína de "Venture On The Road", un roadshow organizado por SeedRocket (aceleradora de startups) y Bstartup,



## EL UBER VASCO DE LA ARQUITECTURA

---

instrumento con el que el Banco Sabadell apoya a jóvenes empresas innovadoras y tecnológicas. Pero, ¿quién estaba en el jurado?

Esto es no entender nada de arquitectura, no querer saber cuál es la responsabilidad de un arquitecto, buscar un negocio ridículo y degradar la profesión de arquitecto a "diseñar proyectitos" para vender vía Amazon como si se tratara de zapatos, que es suficiente con el color y la talla.

Si yo fuera Decana, mañana haría una llamada al banco de Sabadell para explicarle el trabajo de un arquitecto, la responsabilidad que tiene en cada una de sus obras e intentaría que reconsiderase el disparate que supone premiar una idea que degrada a toda una profesión. Y por supuesto, evitaría que accediera a la final que se celebrará en Barcelona.

***Pilar PEREDA SUQUET***

***Arquitecta colegiada Colegio Oficial de Arquitectos de Madrid (COAM)***

***Representante de JR del COAM***

***En representación de ADN COAM***