

En Juan Manuel havia vist el seu pare fer de manobre i promotor, juntament amb els oncles. Tal vegada per això ell va decidir d'ocupar el primer graó dins el procés constructiu: el de la creació d'idees sobre plànol. **"Abans d'haver acabat la carrera vaig treballar en altres despatxos i, en establir-me pel meu compte, gaudia de l'experiència mínima per començar. De fet, puc dir que vaig entrar en el món laboral amb molt bon peu: el primer any em van atorgar una menció als premis FAD d'arquitectura a La Canonja per una obra d'interiorisme de tres milions i mig de pessetes, que ja té mèrit si pensem que competia amb obres de tres-cents milions. Això demostra que la bona arquitectura no és qüestió de diners"**. L'obra d'en Juan Manuel que va encisar el jurat era ben curiosa: **"Es tractava de la distribució interior d'un consultori veterinari que tenia la particularitat de fer vint-i-set metres de fondària i tres i mig d'amplada, talment un túnel. Les distintes dependències es van obtenir gràcies a un moble d'obra que no arriba fins al sostre per donar la sensació d'espai continu compartimentat i no dividit, per tal d'amagar allò que es vol ensenyar, per estimular la imaginació"**.

Per a un jove arquitecte aquest cop de sort **"és una empenta i una gran satisfacció professional i personal. A mi em va representar confiança, tot i que en acabar cada projecte no puc evitar pensar que potser si ho hagués fet un altre hauria quedat millor. Al capdavall, tanmateix, si observes el teu entorn -hi podem trobar autèntiques aberracions- et sembla que no ho fas pas tan malament. I és que els diners no són garantia de bona arquitectura: hi ha construccions cares on la inversió és en elements superflus però buits d'arquitectura. L'arquitectura és enginyosa, creativa, es troba a l'obra, a les sensacions de benestar que suggereix l'espai... em costa de definir-ho amb paraules. L'arquitectura ha d'explicar i aportar sensacions; si no diu res és que som davant d'un espai buit"**.

No tothom sap parlar el llenguatge de l'arquitectura: **"L'arquitectura s'ha d'explicar amb paraules senzilles, aleshores és quan realment es tracta d'arquitectura. Un clar exemple és en Pep Llinàs, que té el do de saber explicar-te l'obra en un llenguatge que tothom entén, sense argot estrany: t'ho explica, ho veus, ho vius i ho entens. És un to didàctic que et fa raonar l'obra, això és bona arquitectura. Entre els companys de professió, no obstant, no tothom entén l'arquitectura de la mateixa manera. Hi ha qui creu fer allò que s'ha de fer i hi ha qui, sense escrúpols, va de cara a la pela i negligeix tot el que és arquitectura"**.

En Juan Manuel, en canvi, té clar que el que ell vol és omplir espais amb sensacions: **"Intento fer les coses ben fetes. De primer provo de transmetre al client allò que veig en aquell espai i fer que ell ho senti i ho visqui. Si bé sóc conscient que l'arquitectura no es limita a la relació entre el professional i l'espai, sinó que és el client el qui ha d'ocupar aquell espai, el fet de no congeniar amb el client m'ha fet dir que no a algunes feines. I és que cada client i cada llar és un món, i intentes posar el mateix afecte a totes les**

obres. No s'hi val a prendre un model de llar que ja funciona i aplicar-lo; cada obra és un repte nou. Un bon client és el que m'ha vingut i m'ha dit: 'He vist una casa teva i m'agradaria que facis la meva'. I un cop feta la seva no li reca de pagar-ne el que val. Fa poc he enllestit una casa i el client em comentava l'altre dia que n'està tan cofoi que no li ve de gust sortir. I és que l'interiorisme és tan important com l'aspecte exterior de l'obra: de la creació exterior en gaudirem tots, però el client es passarà moltes més hores gaudint de la casa per dins".

Tenir les idees clares és tenir mitja batalla guanyada, i això ja ho sabia en Juan Manuel el dia que es va embarcar en una promoció pel seu compte: **"Vaig comprar un solar a La Canonja, vaig fer un projecte de cinc cases adossades i, com que som un veïnat petit, en dur la documentació a l'Ajuntament per a la llicència d'obres ja en tenia quatre venudes. Era un projecte arriscat, és clar, es tractava de comprar el solar i, sense cap pressa, fruit de l'exercici de la meva professió. Aquest projecte reflecteix el que us deia sobre la cura exterior i interior de cada obra: mentre que les cinc llars mantenen uniformitat en la tipologia exterior, l'interior ha estat adaptat a cada client. Són, en realitat, cinc variacions d'obra, dins d'una de sola"**. I és que en Juan Manuel Arroyo es deleix per portar al terreny pràctic les seves habilitats en obres atípiques i que requereixen enginy: **"Aquest mes es posa la primera pedra d'un projecte que es va iniciar fa cinc anys, a partir de la proposta d'una persona amb tres fills que patien paraplegia cerebral. Han estat cinc anys de lluita amb l'Administració fins que aquesta iniciativa privada no ha trobat el suport públic per a la construcció d'un centre residencial a Tarragona per a afectats de paràlisi cerebral. A banda de la part burocràtica, una obra d'aquestes característiques cal que compleixi una normativa molt estricta. L'obra, doncs, està fortament condicionada. Han estat moltes visites a centres de les mateixes característiques, observació de la normativa i discussió amb tècnics, educadors i pares sobre la funcionalitat dels equipaments. No tota la normativa és adequada a la pràctica, tal com saben els qui dia rere dia viuen la problemàtica de prop"**.

En Juan Manuel pensa que potser en alguns aspectes estem anant massa depressa: **"Darrerament s'està modificant gairebé tota la normativa per tal d'homologar-la amb la de la resta d'Europa. Aquest canvi és tan ràpid que no dóna temps per pair-lo com cal, i ens trobem amb molts problemes tant en la fase de projecte com en la d'execució de l'obra"**.

Com hem anat veient, l'arquitectura que propugna en Juan Manuel és, doncs, una arquitectura humana: en ella mateixa és una forma amb vida per a la vida dels qui ocupen aquests espais. **"El que més greu em sabria és que s'acabés perdent l'arquitectura tal i com jo la concebo. Són molts els clients que veuen el professional com un gestor, i gosaria dir que molts companys de professió tenen la culpa que sigui així"**. En Juan Manuel té molta professió per davant per esmerçar-se en la conservació del llenguatge de l'arquitectura.



“Els diners no són garantia de bona arquitectura: hi ha construccions cares amb elements superflus i buits d’arquitectura. L’arquitectura ha d’explicar i aportar sensacions; si no diu res és que som davant d’un espai buit”

Juan Manuel Arroyo - La Canonja (Tarragonès)