

# EL PAPEL DE LAS CARTAS DE NEGOCIOS EN LA INVESTIGACION CRITICO-GENETICA SOBRE EL PROYECTO ARQUITECTÓNICO CORBUSIANO

MARÍA CANDELA SUÁREZ\*

**Resumo:** *Le Corbusier (1887-1965) é principalmente conhecido como arquiteto e pintor, apesar de se auto-definir como «homem de letras». Este artigo procura evidenciar o valor documental das cartas de negócios na investigação sobre o projecto arquitectónico corbusiano (segundo a metodologia da Crítica genética e com base em fontes privadas arquivadas na Fondation Le Corbusier de Paris). O artigo centra-se nos anos 20 em França (exemplo: a villa Meyer) e nos anos 50 na Índia (exemplos: as villas Hutheesing-Shodhan e Sarabhai). Entre outras questões, demonstrar-se-á, como o lirismo corbusiano invade o território epistolar para deleitar, comover ou persuadir o destinatário, fundindo no papel o carácter comercial com o carácter poético e até sentimental do autor.*

**Palavras-chave:** *Le Corbusier; cartas de negócios; crítica genética; projecto arquitectónico.*

**Abstract:** *Le Corbusier (1887-1965) is mainly recognized as an architect and painter, despite defined himself as a «man of letters». This article aims to highlight the documentary value of business letters for the research on Corbusian architectural project (according to the Genetic Criticism methodology and with primary sources archived in Le Corbusier Foundation of Paris). The article focuses in the 20's in France (example: Villa Meyer) and in the 50's in India (examples: Villas Hutheesing-Shodhan and Sarabhai). Among other questions, It will be shown how Corbusian lyricism invades the epistolary territory to delight, move or persuade the addressee, merging on paper the commercial with the poetic character and even the sentimental character of the author.*

**Keywords:** *Le Corbusier; business letters; genetic criticism; architectural project.*

## 1. INTRODUCCIÓN

Le Corbusier (La Chaux-de-Fonds, 1887, Cap Martin, 1965) es principalmente reconocido como arquitecto y pintor. Hasta hace poco, el gran conjunto de estudios acerca de este autor había dejado al margen la dimensión creativa de la escritura, esencial en su obra y muy valorada por él mismo, así como sus facetas de editor y conferenciante. El peso que la dimensión literaria tiene en su obra es indiscutible: 35 libros, sin contar todas las reediciones y traducciones, los artículos, conferencias y textos inacabados.

En *Le Corbusier: Homme de lettres* (2015), Christine Boyer explica que el arquitecto suizo se había naturalizado francés en 1930, a la edad de 43 años. En su DNI francés, Le Corbusier optó por indicar como profesión «homme de lettres», en lugar de «arquitecto» (o «pintor»). A simple vista, podría pensarse que no utilizó «arquitecto» por su falta de formación académica. Sin embargo, hasta 1940 no había en Francia restricciones para

---

\* CITCEM. Email: candelunya@gmail.com.

indicar tal profesión sin haber cursado estudios universitarios. Boyer llama la atención para otra cuestión: en 1930, «homme de lettres» era un término ya fuera de uso, que había sido reemplazado por «intellectuel». Que a pesar de todo esto Le Corbusier prefiriera utilizar el título «homme de lettres» podría significar algo más: la voluntad de hacer hincapié en su dimensión de escritor y conferenciante, ambas actividades creativas, como la arquitectura, pero además verdaderas expresiones de sus pensamientos más íntimos, de sus emociones más profundas, de las cuales su archivo epistolar también forma parte.

## 2. SOBRE LA CRÍTICA GENÉTICA Y EL PROYECTO DE ARQUITECTURA

### 2.1. PROBLEMAS DE INVESTIGAR EN ARQUITECTURA

La investigación sobre el proyecto arquitectónico ha estado tradicionalmente dominada por enfoques extradisciplinarios (provenientes de la Filosofía, Sociología, Biología, etc.). Este es uno de los obstáculos que dificultan al proyecto arquitectónico alcanzar el estatus de «campo de investigación» en arquitectura. Otro obstáculo se basa en la asunción (errónea) de que el proyecto arquitectónico, como cualquier otro objeto artístico, es generado por una especie de «iluminación» que dominaría toda cadena de intenciones a las que el autor da respuesta durante el proceso creativo, impidiendo que su estudio pueda realizarse según parámetros rigurosos y/u objetivos.

Para revertir esta situación es necesario demostrar: 1) que existen herramientas, materiales y metodologías que posibilitan realizar investigación acerca del proyecto arquitectónico extrayendo conclusiones rigurosas, medibles, sistematizables; 2) que el proyecto arquitectónico es un objeto de estudio capaz de superar los subjetivismos propios de la creación artística y de la crítica que pretende interpretarla; 3) que es posible afrontar la investigación acerca del proyecto arquitectónico desde un punto de vista completamente disciplinar y autónomo (que puede recurrir a transversalidades disciplinares, pero sin que éstas sean ya su única o principal razón de ser).

### 2.2. LA CRÍTICA GENÉTICA Y SU CONTRIBUCIÓN PARA LA RECONSTRUCCIÓN Y EL ANÁLISIS OBJETIVO DEL PROCESO CREATIVO DE PROYECTOS DE ARQUITECTURA

Uno de los posibles caminos para abordar el proyecto arquitectónico como potencial objeto de investigación es el que permite interrogarlo a la luz de su proceso creativo completo. Así, su génesis puede reconstruirse rigurosamente, decantando las intenciones del autor, distinguiendo las principales de las secundarias, las reales de las circunstanciales. El subjetivismo del investigador queda así controlado, para dar total prioridad a lo que la obra y su autor tienen para decir, objetivamente y aportando todas las pruebas necesarias para avalar los argumentos dados. Este enfoque metodológico se conoce como Crítica genética. *Le texte et l'avant-texte. Les brouillons d'un poème de Milosz*<sup>1</sup> marca el

---

<sup>1</sup> BELLEMIN-NOËL, 1972.

punto de partida de este movimiento que propone, como indica Pierre-Marc De Biasi, un desplazamiento de la cuestión desde el autor para el escritor, del texto para la escritura, del producto para la producción, de la obra para su génesis. En las últimas décadas, la Crítica genética ha demostrado ser un camino riguroso y efectivo para elevar la obra artística (no sólo literaria, sino también pictórica, arquitectónica, entre otras) a la categoría de objeto de estudio de investigación. Asumiendo que la versión final y estática de una obra es el resultado de su metamorfosis y el contenedor de la memoria activa de su génesis<sup>2</sup>, la crítica genética se propone ofrecer una interpretación de la obra a la luz de los documentos o «rastros» dejados por su proceso creativo (dibujos, cuadernos de trabajo y de viaje, maquetas, fotografías de época, presupuestos, escritos del autor, etc.). Entre esos «rastros» también se cuentan las cartas de negocios.

### 2.3. TIPOS DE MATERIALES (GRÁFICOS Y ESCRITOS) PARA UN ESTUDIO CRÍTICO-GENÉTICO

El archivo de Le Corbusier destaca por el volumen y variedad de materiales en él conservados: 1) la biblioteca personal del arquitecto (aproximadamente 2.000 libros); 2) dibujos (cuadernos de viaje, bocetos para cuadros, litografías, esculturas, etc.); 3) agendas personales y cuadernos de estudio y de notas; 4) manuscritos de conferencias, textos para artículos y exposiciones; 5) artículos de prensa de época; 6) libro de registros de planos salidos del atelier; 7) normativas particulares y generales, estudios de climatología, presupuestos; 8) documentos de viaje; 9) muebles; 10) objetos personales; 11) obra plástica; 12) fototeca; 13) material audiovisual (discos, filmes, música, radio y televisión, teatro); 14) correspondencia personal y de negocios; entre otros materiales. Estos materiales permiten que los estudios sobre Le Corbusier no se agoten, pues las posibles interpolaciones de tales documentos son innumerables, lo que garantiza la vigencia y razón de ser y permanecer de este archivo.

## 3. CARTAS CORBUSIANAS DE NEGOCIO: UN UNIVERSO DOCUMENTAL COMPLEJO

En su libro *Le Corbusier, the formative years* (1997), Allen Brooks llega a contar en los archivos de París unas 4.300 cartas, intercambiadas por Le Corbusier con unas 950 personas. Por otro lado, autores como Jean Jenger, con su recopilación de cartas titulada *Le Corbusier: Choix de lettres* (2002), Arnaud Dercelles y Rémi Baudoui, con su colección *Correspondance: Lettres à la famille* (con tres volúmenes, publicados entre 2011 y 2016), Guillemette Morel Journel, con su publicación *Lettres manuscrites de Le Corbusier* (2015), o Marie-Jeanne Dumont y su recopilación de tres volúmenes *Le Corbusier. Lettres à ses maîtres* (*Lettres à Auguste Perret*, 2002; *Lettres à Charles L'Eplattenier*, 2006; *Le Corbusier, William Ritter Correspondance croisée. 1910-1955*, 2015), dan cuenta del alto valor de un

<sup>2</sup> DE BIASI, 2000: 17.

espolio documental en plena exploración, capaz de aportar información clave en la investigación sobre la personalidad, vida y obra de Le Corbusier.

Entre las que podemos clasificar como cartas de negocios, encontramos algunas variantes, según su función: 1) informativas; 2) tipo memoria descriptiva; 3) de avance de obra; 4) diplomáticas, entre otras. A su vez, las cartas de negocios archivadas en la Fondation de Le Corbusier de París tienen diferentes interlocutores, por ejemplo: 1) arquitecto y clientes; 2) arquitecto y colaboradores; 3) arquitecto y contratistas; 4) colaboradores entre sí; 5) arquitecto y colegas/amigos; 6) arquitecto y personajes que, a pesar de ser ajenos al proceso creativo de una obra concreta, son fundamentales para su concreción.

### 3.1. UTILIDAD DE LAS CARTAS PARA EL ANÁLISIS CRÍTICO-GENÉTICO DEL PROYECTO ARQUITECTÓNICO

Aunque en un principio pueda parecer que en el dossier genético de un proyecto arquitectónico su peso y utilidad es menor que la de los dibujos y planos que documentan gráficamente el proceso creativo, las cartas de negocios se revelan como un material clave para desvelar y/o documentar cuestiones vitales del proceso, allá donde los materiales gráficos poco o nada pueden decir (al menos, sin interpolarlos con las cartas).

Para ejemplificar el papel que las cartas de negocios pueden jugar en el análisis crítico-genético de proyectos arquitectónicos, en este artículo nos centraremos en un conjunto limitado de obras, pertenecientes a dos fases creativas de Le Corbusier. El tipo de reflexiones resultantes (presentadas aquí de manera reductora por cuestiones editoriales) puede extenderse a toda la obra corbusiana e incluso a la de otros arquitectos.

Por un lado, nos apoyaremos en la villa Meyer (Neuilly-Sur-Seine, Francia, 1925-26), un proyecto no construido de gran relevancia en el contexto de la obra corbusiana. Por otro lado, nos apoyaremos en las villas Hutheesing-Shodhan y Sarabhai (Ahmedabad, India, 1951-1956) que, hasta la fecha, son reconocidas internacionalmente como exponentes paradigmáticos de la arquitectura moderna<sup>3</sup>.

Además de para comprender objetivamente el valor que un proyecto arquitectónico pudo tener para su autor (e incluso para la Historia de la Arquitectura), el análisis crítico de las cartas incluidas en su dossier genético tiene otras utilidades valiosas para el trabajo del investigador, entre ellas: documentar el proceso creativo del proyecto y su construcción; aportar datos complementares de los dibujos del proyecto arquitectónico (cuestiones técnicas, materiales, de acabados, etc.); dar cuenta del tipo de relación entre arquitecto y cliente y de la implicación del último en el proyecto; revelar la convicción del arquitecto por construir una versión intermedia de un proyecto (incluso en fase embrio-

---

<sup>3</sup> Las villas Meyer y Hutheesing-Shodhan entran como ejemplos en este artículo por haber sido objeto de un estudio genético exhaustivo en la tesis doctoral de la autora (SUÁREZ, 2007). Especialistas internacionales como Tim Benton (2005 y 2007a) o Stanislaus Von Moos (2009), entre otros, han reconocido la contribución de la referida tesis al debate sobre el proceso creativo corbusiano, en el que las cartas de negocios se revelaron como un elemento clave. La villa Sarabhai, por otro lado, fue objeto de un estudio genético realizado por invitación de la Fondation Le Corbusier de París (SUÁREZ, 2006), que permitió sistematizar un conjunto de categorías fundamentales para la clasificación e interpretación de las cartas corbusianas de negocios.

naría), independientemente de su viabilidad real. A continuación, nos detendremos en estas posibles utilidades de las cartas.

### 3.3.1. Documentar el proceso creativo del proyecto

Las cartas de negocios ayudan a desvelar algunas de las intenciones proyectuales que condujeron a las diferentes soluciones propuestas en las diferentes versiones de un proyecto. Aunque los elementos gráficos del mismo sean la herramienta principal para que el investigador construya hipótesis acerca de las intenciones del autor, no hay que olvidar que metodológicamente «La consideración sobre la intención no es un recuento de lo que sucedió en la mente del autor, sino [sólo] una reflexión analítica sobre sus fines y medios»<sup>4</sup>. Es decir que sólo el testimonio directo del autor (en este caso, un arquitecto) podrá validar las especulaciones que establezcamos a partir de los dibujos. De manera similar a los carnets de estudio, en los que Le Corbusier reflexiona por escrito y gráficamente, las cartas también pueden cumplir ese cometido.

Entre los dibujos para la villa Meyer, una carta explicativa de gran formato (109 cm x 61 cm, de octubre de 1925, fig. 1)<sup>5</sup> presenta a la cliente, Mme. Meyer, la primera versión del proyecto según la estructura de un relato. La estrategia de presentar cada explicación acompañada de un croquis cumple un objetivo que, según Michael Baxandall<sup>6</sup>, es imprescindible en toda descripción: la palabra agudiza lo representado en el dibujo; a su vez, el dibujo particulariza la descripción escrita que, de otro modo, tendría un sentido muy general: el dibujo convierte las palabras en ostensibles.

La referida carta, tipo memoria descriptiva, deviene eje del primer proyecto<sup>7</sup> y tiene un claro fin: conquistar a Mme. Meyer. Es, además, un medio para esbozar aquellos datos que no pueden extraerse de las plantas y para compensar la ausencia de secciones y fachadas del edificio. Pierre-Marc de Biasi<sup>8</sup> explica la necesidad de todo arquitecto de ofrecer con claridad al cliente las ideas desarrolladas:

Le commanditaire n'achète pas des dessins, mais un projet au sens plein du terme : des dessins qui symbolisent un objet réalisable encore inexistant mais saturé de significations et de finalités abouties. Parallèlement aux représentations graphiques qui permettent de visualiser son idée du bâtiment, l'architecte devra donc expliciter ses intentions et sa démarche, le sens même de son travail, à travers un discours (légendes, texte, exposé, réponses argumentées aux objections et demandes d'éclaircissement, etc.) qui permettra de «lire» les dessins. Tous ses choix, toutes les solutions qu'il propose devront être verbalisables. Cette transposition finale du projet dans l'ordre de la langue a bien sûr, en principe, beaucoup de chose à voir avec l'histoire du travail de conception lui-même [...].

<sup>4</sup> BAXANDALL, 1989: 127.

<sup>5</sup> FLC 31525.

<sup>6</sup> BAXANDALL, 1989: 22-24.

<sup>7</sup> Compuesto por la carta y cuatro plantas (FLC 29843 y 8339).

<sup>8</sup> BIASI, 2000: 44.



Junto a los croquis de la gran lámina, Le Corbusier explica a Mme. Meyer las intenciones generales del proyecto y las soluciones propuestas: «Nous avons rêvé de vous faire une maison qui fût lisse et unie comme un coffre de belle proportion et qui ne fût pas offensée d'accidents multiples qui créent un pittoresque artificiel et illusoire [...]». Pero Le Corbusier alterna la presentación de sus intenciones de proyecto y las soluciones de ellas resultantes con comentarios que, surgiendo en la carta bien desde el inicio, buscan claramente subrayar el esfuerzo y cuidado puestos al servicio de la clienta durante los estudios para su villa: «[...] Et ne croyez pas que ce lisse soit l'effet de la paresse; il est au contraire le résultat de plans longuement mûris. Le simple n'est pas le facile [...]».

Hacia el final de la carta, Le Corbusier volverá a llamar la atención de Mme. Meyer sobre la dedicación que el proyecto mereció en el atelier de la *rue de Sèvres* hasta llegar a los resultados que allí expone: «La chose faite, toute apparaît naturel, facile. Et c'est bon signe. Mais lorsqu'on a commencé à jeter les premières lignes de la composition, tout était confusion». El carácter descriptivo de la carta se ve invadido, a lo largo de la exposición, por el lirismo corbusiano, que tiene un trasfondo tan arquitectónico como comercial<sup>9</sup>.

### 3.3.2. Aportar datos complementares de los dibujos del proyecto arquitectónico y su proceso creativo

En muchas ocasiones, la definición gráfica de los planos (dibujados en escalas pequeñas, 1:200, 1:100 o incluso en 1:50) no es suficiente para entender la realidad de las soluciones adoptadas o su materialidad. En esos casos, las cartas intercambiadas con los clientes, con los contratistas (para la elaboración de los presupuestos o la negociación de los precios) o entre colaboradores del atelier se revelan de gran utilidad para resolver las dudas.

Una vez más, la carta tipo memoria descriptiva que acompaña el primer proyecto para la villa Meyer aporta datos relevantes sobre su arquitectura. Ni la planta del *toit-jardin*<sup>10</sup>, ni los croquis 1 y 7 de la carta explicitan gráficamente los elementos que componen el último nivel de la villa. De hecho, planta y croquis llegan a contradecirse gráficamente; evidentemente no son contemporáneos ni habrían sido realizados por la misma mano. En ese escenario gráficamente contradictorio, nada lleva a pensar que el *toit-jardin* pueda incluir una piscina; sin embargo, la carta refiere su existencia hasta en cuatro ocasiones:

Pas de combles, puisqu'on y mettra un jardin, un solarium et une piscine [...] Le service monte jusqu'à cette porte qui est à côté de la piscine. Derrière la piscine et le service on prend le petit déjeuner [...] Du boudoir, on a monté sur le toit où ne sont ni tuiles, ni ardoises, mais un solarium et une piscine [...]

También para el estudio de la arquitectura del segundo proyecto varias cartas consiguen auxiliarnos. Por ejemplo, una carta-presupuesto de carpintería<sup>11</sup> donde un elemento

<sup>9</sup> Sobre el encargo para la villa Meyer y su proceso creativo, véase: SUÁREZ, 2003: 40-99.

<sup>10</sup> FLC 8339.

<sup>11</sup> FLC H3-1-41, abril de 1926.

ovalado, representado en la planta y en el croquis 5<sup>12</sup> del cuarto de Mme. Meyer, se confirma como un lucernario oval con un herraje para su apertura y limpieza.

### 3.3.3. Documentar la construcción del proyecto

El análisis de las cartas permite también rastrear los momentos más importantes en la construcción de un proyecto, etapa que «doit être considéré comme une phase terminale essentielle pour la genèse du bâtiment<sup>13</sup>». En muchas ocasiones, las que clasificamos como cartas de avance de obra ponen de relieve las cuestiones proyectuales que Le Corbusier no estaba dispuesto a negociar, las decisiones que aún no veía con claridad (y que por eso modificaría), los fallos producidos en la obra por la información incompleta de los planos o por una interpretación errónea al ejecutarlos, así como los problemas que sólo podían surgir a medida que la obra avanzaba, entre otros. Como lo explico al referirme a la construcción de la villa Hutheesing-Shodhan:

Un análisis de las cartas equivale a pasar el proyecto por un tamiz que decanta las intenciones proyectuales iniciales de las posibilidades reales de la construcción, de los inconvenientes técnicos que pudieron jugar a favor o en contra del proyecto. Sólo así es posible efectuar una lectura desmitificada de la villa Hutheesing-Shodhan una vez construida<sup>14</sup>.

La villa Hutheesing-Shodhan y las otras obras que Le Corbusier llegó a construir en Ahmedabad<sup>15</sup> sirven para ilustrar la utilidad de las cartas para documentar su construcción. Le Corbusier sólo pasaba en la ciudad india algunas semanas (como máximo un mes), dos veces por año. El resto del tiempo, un colaborador a pie de obra designado por Le Corbusier se encargaba diariamente de la supervisión de los trabajos. Jean-Louis Véret, primer supervisor, comentaba (en entrevista realizada en París en octubre de 2003) que eran pocos los planos de detalles constructivos producidos en Ahmedabad. Según Véret, allí trabajaba con una pizarra en cada obra, en la que toda decisión constructiva o resolución de problemas se realizaba sobre la marcha. A pesar de esta aparente autonomía, un conjunto de cartas intercambiadas por Véret (y luego por su sustituto indio, Balkrishna Doshi) con el equipo del atelier de París deja ver que las pizarras habrían sido, realmente, una herramienta secundaria. La vía escrita era la única herramienta que permitía a Le Corbusier tomar decisiones o validar las del supervisor, para garantizar la evolución de las obras según sus previsiones. Así, cada carta incluía apartados para cada uno de los proyectos de Ahmedabad, planteando para cada uno las dudas, consultas y pedido de confirmaciones que los colaboradores de Le Corbusier y, en la mayoría de casos, él mismo, debían suministrar al supervisor de las obras.

---

<sup>12</sup> FLC 10370 y 31514, respectivamente.

<sup>13</sup> DE BIASI, 2000: 32.

<sup>14</sup> SUÁREZ, 2007: 209.

<sup>15</sup> El Museo local, el edificio para la Mill Owners' Association y las villas Hutheesing-Shodhan y Sarabhai. La construcción del quinto proyecto, la villa para el alcalde Chimanbhai, se frustró por desavenencias proyectuales y económicas con el cliente, detalladamente documentadas en las cartas de negocios del proyecto.

### 3.3.4. Dar cuenta del tipo de relación entre arquitecto y cliente

A pesar de las cartas de avance de obra tener un cariz principalmente técnico (escrito y gráfico), muchas de ellas están contaminadas por comentarios que trascienden el plano constructivo, para dar cuenta del tipo de relación (tensa o amigable, de complicidad, etc.) entre el arquitecto y los clientes. El caso de Ahmedabad vuelve a ser útil en nuestra exposición. Le Corbusier estaba en pie de guerra con sus clientes indios por el impago de sus honorarios, gastos de viajes y estancias en la ciudad. Las sumas adeudadas fueron repetidas veces reclamadas a través de cartas con esa función concreta, pero también a través de las cartas de avance de obra, para solicitar al supervisor de turno que interviniese ante los clientes en nombre del arquitecto<sup>16</sup>.

Ma prochaine arrivée aux Indes je ne viendrai à Ahmedabad que lorsque Mr Hutheesing et le Maire auront payé. Les autres en souffriront, tant pis pour eux, je le regrette. Je n'ai pas de contrat pour exécuter les maisons mais un contrat pour exécuter les plans, ce qui a été fait. Tout ce que je fais est de pur dévouement jusqu'à présent<sup>17</sup>.

El malestar que los conflictos económicos producían entre Le Corbusier y sus clientes de Ahmedabad se contagió también al primer supervisor de las obras. En una carta a Jacques Michel (colaborador del atelier en París), Jean-Louis Véret comentaba el 22 de julio de 1954: «Mes rapports avec Hutheesing sont assez froids et restent strictement sur le plan boulot – (Je finirai bien par lui casser la gueule...). Par contre très bien avec Mrs Sarabhai»<sup>18</sup>. Aquel malestar se extendería, incluso, al segundo supervisor a pie de obra, Balkrishna Doshi, que en las cartas técnicas que intercambiaba con Le Corbusier y sus colaboradores de París volvía a mezclar los asuntos relacionados con el avance de las obras con las informaciones más recientes relacionadas con los conflictos económicos:

It seems that there is some misunderstanding between you and your clients here. Mayor tells me that you had agreed on your own to come to Ahmedabad on your way back from Chandigarh to Bombay and he says that you never demanded the fare and fees during all your intermediate trips. They, i. e., Madam Manorama, Mr. Shodhan and Mr. Mayor are to an extent [sic], surprised by your last letter as, according to them, you should have cleared this in your contract. In short, they are reluctant to pay you the travelling and stay at Ahmedabad<sup>19</sup>.

Pero las cartas de avance de obra no son las únicas que permiten conocer la relación de Le Corbusier (y sus colaboradores) con los clientes indios. Las cartas de negocios, enviadas directamente a los clientes, y las que llamamos cartas diplomáticas, enviadas a funcionarios del gobierno indio, directores de bancos y hasta al agregado comercial de la Embajada de Francia en la India, exponen con crudeza los problemas económicos que atravesaba Le Corbusier por el impago de honorarios de sus proyectos en Ahmedabad y

<sup>16</sup> Sobre los conflictos de Le Corbusier con sus clientes de Ahmedabad, véase: SUÁREZ, 2004: 200-225. Sobre la construcción de la villa Hutheesing-Shodhan, véase: SUÁREZ, 2007: 200-227.

<sup>17</sup> FLC P3-6-244 a 246, 19 de junio de 1954.

<sup>18</sup> FLC P3-6-252.

<sup>19</sup> FLC P3-6-401 y 402, 26 de junio de 1955.

su impotencia ante la actitud pasiva de los clientes. El agravamiento de la situación lo había llevado a reunirse personalmente con el primer ministro Nehru el 17 de abril de 1952. Algunos detalles de la entrevista se referían el 20 de junio de 1952 en la carta enviada por Le Corbusier al Sr. Bajpây (secretario del primer ministro e hijo del gobernador de Bombay, presente en la entrevista con Nehru)<sup>20</sup>. En su carta, Le Corbusier añadía:

Je ne viens pas aux Indes pour gagner de l'argent, j'apporte à ce pays une doctrine d'architecture et d'urbanisme, une technicité, une certaine philosophie de l'architecture et de l'urbanisme, en un mot, le fruit qu'un homme de 65 ans peut apporter après une longue carrière. J'ai commencé mes travaux aux Indes en Février 51 et, jusqu'ici, je n'ai pas touché d'argent à Paris, sauf dernièrement une somme de 2.200.000 francs constituant le premier acompte du Conseil Municipal d'Ahmedabad pour le Musée.

El sentimiento de impotencia de Le Corbusier frente a sus clientes de Ahmedabad se manifiesta sistemáticamente a lo largo de todas las cartas intercambiadas con ellos. Sirva como ejemplo la carta que el 10 de marzo de 1953 enviaba a Hutheesing, refiriéndose a su villa<sup>21</sup>:

Vous ne semblez pas apprécier ce que cela signifie parce que l'on vous a montré des plans définitivement mis au point; mais si vous voulez bien, je vous ferai voir les innombrables recherches qui ont conduit à ce résultat final. On n'invente pas spontanément une architecture moderne capable de répondre au climat des Indes et aux usages d'une personnalité comme la vôtre.

La estrategia de Le Corbusier para apelar a los sentimientos del cliente recuerda sus palabras de octubre de 1925 al tratar de vender el primer proyecto de su villa a la indiferente Mme. Meyer. Entonces, en la carta de gran formato tipo memoria descriptiva, Le Corbusier escribía: «Ce projet, Madame, n'est pas né d'un coup sous le crayon hâtif d'un dessinateur de bureau, entre deux coups de téléphone. Il a été longuement mûri, caressé, en des journées de calme parfait en face d'un site hautement classique»<sup>22</sup>.

La insistencia para hacer recapacitar a los clientes de Ahmedabad en relación a los honorarios adeudados se reflejaba en A. P. Ducret, administrador del *atelier* de la *Rue de Sèvres*, quien se dirigía a Hutheesing el 7 de julio de 1953<sup>23</sup>, afirmando:

M. Le Corbusier n'est pas un homme d'affaires. Il est un artiste et, dans le monde entier, il est considéré comme tel et entouré de respect à ce titre. Il lui est extrêmement désagréable de discuter des questions qui concernent les à-côtés de la rémunération de ses services et il est particulièrement mécontent lorsqu'il a l'impression qu'on pourrait le croire attaché aux questions d'argent.

---

<sup>20</sup> FLC P3-5-90 a 92.

<sup>21</sup> FLC P3-5-30.

<sup>22</sup> FLC 31525.

<sup>23</sup> FLC P3-5-102 y 103.

El propio Le Corbusier intentó por todos los medios hacer reflexionar a los clientes, subrayando el gran sacrificio que realizaba para acompañar el avance de las obras, a pesar de la negativa de éstos a pagar sus viajes y estancia en Ahmedabad:

J'ai toujours tenu à produire un travail intense et vous, mes clients, ne m'avez pas laissé respirer une minute et le dimanche comme en semaine vous m'avez employé de 8 heures du matin à 8 heures du soir. En intensifiant mon travail à Ahmedabad j'ai pu vous économiser des journées de présence<sup>24</sup>.

La indiferencia de los clientes no hacía más que aumentar, y el 18 de febrero de 1956 Le Corbusier explicaba a Manorama Sarabhai:

[...] je suis arrivé de Tokio à Ahmedabad sans trouver même une ligne de mes clients pour m'accueillir. Mr Chinubhai seul est venu au rendez-vous et je lui en ai su gré. Puisque je suis sur ce thème je vous dirai que je suis aussi chagriné de n'avoir jamais reçu un mot [...] sur la qualité des travaux que j'ai faits chez vous. Je ne suis pas exactement un marchand ; je suis plutôt de la caste de ceux qui donnent leurs idées et le meilleur d'eux-mêmes. Les Indes sont le pays où cette caste devrait être appréciée. D'ailleurs les Millowners ont ouvert leur bâtiment avec discours de Ministres, etc... Personne ne m'a envoyé un mot de la part des Millowners et eux aussi n'ont pas répondu au sujet du paiement de mes voyages; ils représentent pourtant la richesse même d'Ahmedabad<sup>25</sup>.

### 3.3.5. Dar cuenta de la implicación del cliente en el proyecto

Las cartas de negocios también pueden evidenciar el grado de participación del cliente en el proceso creativo de su encargo, proponiendo soluciones o cuestionando (tanto por economía como por gusto personal) las decisiones tomadas por el arquitecto. Uno de esos casos es el de Manorama Sarabhai, cliente de Ahmedabad con implicación más activa en el proceso de proyecto y construcción de su villa particular. Esto se desprende del gran número de cartas intercambiadas entre ella y Le Corbusier, en las que abundan sus alertas sobre puntos críticos, y también soluciones y/o cambios a las propuestas del arquitecto<sup>26</sup>. Entre los diversos temas referidos en sus cartas, destaca el debate abierto por el tamaño de la piscina (en contacto con un excéntrico tobogán que permitía sumergirse en ella desde la cubierta de la villa)<sup>27</sup>. Sarabhai insistía en reducirla, para garantizar la seguridad de sus hijos, mientras Le Corbusier defendía la imposibilidad de hacerlo:

*Je l'ai réduite au maximum. Je ne peux pas accepter de la réduire davantage car les aménagements du toboggan sont construits et je n'ai pas envie que votre fils risque sa vie en*

<sup>24</sup> Carta a Surottam Hutheesing, 5 de noviembre de 1954 (FLC P3-5-144 y 145).

<sup>25</sup> P3-5-306.

<sup>26</sup> Un caso similar es el de Luzien Baizeau y su villa de los años 20 en Cartago. Como Tim Benton lo refiere su estudio «La villa Baizeau et le brise-soleil» (1987), el cliente habría manifestado en reiteradas oportunidades al arquitecto su reticencia hacia algunas ideas corbusianas de la época (el corte libre, el *mur neutralisant*, por ejemplo). De manera semejante, y apoyándose en numerosos casos de estudio, Benton (2007a) muestra claramente la importancia de las cartas en el estudio genético del proceso creativo de una obra, así como el papel que el cliente puede llegar a jugar en el mismo.

<sup>27</sup> Sobre el encargo para la villa Sarabhai y su proceso creativo, véase: SUÁREZ, 2006.

*venant buter de la tête contre une piscine trop étroite. D'ailleurs, je passerais pour un idiot d'avoir fait une piscine de 24' x 24' au bout d'un toboggan de 46' de long!*<sup>28</sup>

Finalmente, Le Corbusier tuvo que ceder a la presión de la clienta, pero no renunció a manifestar públicamente su opinión sobre el asunto en el volumen 1952-1957 de la *Œuvre Complète*<sup>29</sup>.

*On ne manquera pas d'admirer une piscine au pied d'un toboggan majestueux, piscine réduite, par la sollicitude d'une mère anxieuse, au rôle de bassin refroidisseur d'air conditionné. Triste aventure pour un toboggan de tremper son nez dans une cuvette de bains de pieds. Il y aurait bien une solution : celle d'exécuter les dessins de l'architecte auteur du projet!*

En el extremo opuesto, las cartas pueden hablar de casos en los que el arquitecto se ve, en repetidas ocasiones, obligado a suplicar una respuesta al cliente, cuya actitud pasiva y/o desinteresada ante las pruebas presentadas sobre la evolución del proyecto mantiene en *stand by* el trabajo. En dichos casos, el lirismo de Le Corbusier podrá emerger en las cartas de negocios con su máxima crudeza para tratar de captar la atención del cliente y sacarlo del letargo, como aconteció con Mme. Meyer entre 1925 y 1926.

*Chère Madame, Ma paternité souffre ! Vous êtes cruelle, madame, de nous faire attendre tant ! Je vous avais dit combien nous avons cajolé votre projet et nous nous faisons une fête de le voir venir au monde. Une maison qui reste sur le papier est une fausse couche. Quand je vous dis que véritablement mes fibres de père souffrent!*<sup>30</sup>

El apelo de Le Corbusier a Mme. Meyer no adquiriría su completo sentido si no explicásemos que, al momento de recibir la carta, la clienta estaba embarazada de su primer hijo.

### **3.3.6. Revelar la convicción del arquitecto por construir una versión intermedia, independientemente de su viabilidad real**

Desde la recepción del encargo y hasta la finalización de las obras (o hasta el aborto, previsible o no, del proyecto), las cartas también ponen en evidencia otra cuestión de interés para el investigador. Analizada a través de sus piezas gráficas, una versión intermedia de un proyecto puede dejar ver claramente su carácter embrionario, sus déficits o imposibilidades formales-espaciales-funcionales, así como la ausencia de soluciones que serían imprescindibles para la materialización del proyecto según esa versión. En esos casos, las cartas relacionadas con cuestiones contractuales y/o presupuestarias de los encargos pueden, contra todo pronóstico, revelar la convicción del arquitecto por avanzar con la construcción de tal versión, presionando al cliente a dar su acuerdo para iniciar las obras, sin «confesar» aquellos elementos fundamentales aún no resueltos.

---

<sup>28</sup> FLC P3-5-219, 7 de febrero de 1955.

<sup>29</sup> LE CORBUSIER, 1999: 114.

<sup>30</sup> FLC H3-1-16 y 17, 24 de febrero de 1926.

Tal es el caso del primer proyecto para la villa Meyer (de octubre de 1925), cuyas plantas, croquis y descripción escrita, al ser analizadas conjuntamente, revelan más divergencias que convergencias. También es el caso del segundo proyecto para la misma villa (de abril de 1926), con su piscina imaginaria (pero expuesta ante el cliente y presupuestada como algo factible) en el *toit-jardin*<sup>31</sup>. El primer proyecto para la villa Hutheesing (de octubre de 1951) es otro ejemplo revelador. Tras presentar aquella versión al cliente, mientras lo convencía para avanzar con la obra y presupuestaba su construcción, Le Corbusier no había resuelto el cerramiento de la rampa en la planta del jardín suspendido (respuesta vital para el correcto funcionamiento de la villa que no se desprende de ninguno de los pocos dibujos que componen la versión); tampoco sabía aún cómo se construía la cubierta parasol, elemento clave de la propuesta. En una carta enviada a Josep Lluís Sert el 8 de diciembre de 1951, Le Corbusier decía:

*Je suis parti de l'abri des tramways de Solano à Bogotá. Cet abri de tramways partait du Moduler. Je félicite Solano pour son travail, je lui demande [...] l'autorisation d'employer son très beau parasol qui est un véritable outil architectural pour les Indes. Et je te prie de demander à Solano comment il construit son parasol, par quelle méthode de coffrage ? Est-ce au sol ou est-ce directement à hauteur définitive ? Veux-tu prier Solano de m'envoyer des plans de béton armé et de coffrage*<sup>32</sup>.

Detalles como éste, interpretados en el contexto completo de las conversiones y conflictos que arquitecto y cliente mantenían, dejan al desnudo la faceta comercial de un Le Corbusier ávido por asegurar un encargo, incluso a costa de no saber aún cómo (y si podría) materializarlo. En el lado opuesto, las cartas hablan, en más ocasiones de las que Le Corbusier quería, de clientes impedidos de proseguir con sus proyectos: a) por problemas financieros – de la economía general o provocados, con frecuencia, porque el arquitecto excedía con creces el presupuesto previamente indicado por los clientes –, como es el caso de la villa Meyer; b) por el desacuerdo de los clientes con las soluciones ofrecidas por el arquitecto (como es el caso del alcalde de Ahmedabad en relación a su villa particular<sup>33</sup>); c) por el simple hecho del cliente perder el interés en el encargo (tal es el caso del primo de Chimambhai, Surotam Hutheesing, que literalmente convencería a su amigo Shiamuban Shodhan, que no precisaba de una nueva casa, a comprar el proyecto de villa del cual quería desistir). Éstas, entre otras razones, podrían también llevar a Le Corbusier a precipitar la decisión de apostar por la construcción de una versión inicial o intermedia de un proyecto, aunque no esté completamente resuelta.

### **3.3.7. Comprender objetivamente el valor que la obra en estudio pudo tener para su autor y el impacto de la misma en la Historia de la arquitectura**

La correspondencia puede llegar a ser útil al menos en dos dimensiones más, igualmente vitales para la investigación crítico-genética sobre el proyecto arquitectónico:

<sup>31</sup> Sobre la ficción de la piscina, véase: SUÁREZ, 2003: 85.

<sup>32</sup> FLC R3-3-314.

<sup>33</sup> Sobre el encargo para la villa Chimambhai y su proceso creativo, véase: SUÁREZ, 2011.

1) Permite conocer el valor atribuido por el autor a una obra, construida o no y a pesar de las circunstancias que hayan rodeado al encargo. En este sentido, la correspondencia revela objetivamente la fuerte convicción de Le Corbusier sobre la importancia y necesidad de transmitir su mensaje moderno en forma de arquitectura; incluso si para ello tiene que sufrir económicamente la desconsideración y apatía de sus clientes. La correspondencia relacionada con los encargos de Ahmedabad lo demuestra con claridad: Le Corbusier no consiguió construir cuatro de sus cinco obras para esa ciudad gracias a sus clientes, sino a pesar de ellos, por lo que no escatimaría palabras en sus cartas para subrayar el esfuerzo realizado:

*Le bâtiment des Millowners est un petit palais, véritable témoignage d'architecture des temps modernes dans le climat des Indes. Ce sera, avec les autres constructions d'Ahmedabad (le «Musée de la Connaissance» et les trois villas du Maire, de Mr. Hutheesing et de Mrs. Sarabhvai) un réel message d'architecture indienne dans laquelle j'ai mis toutes mes capacités y sacrifiant personnellement des mois d'études, des mois de travail<sup>34</sup>.*

La insistencia de Le Corbusier por dejar clara la importancia del arquitecto del «período moderno» invade incluso las cartas a sus colaboradores:

*Je vous autorise à écrire des articles, sur moi aux Indes. Ce qu'il faut dire, Doshi, c'est la qualité de la recherche, l'esprit créatif, le soin méticuleux, la persévérance, le courage qu'il faut devant l'incompréhension du milieu, souvent [...] L'architecte, dans la période moderne ouverte par le machinisme et le mondialisme, est un des rouages essentiels de la vie des peuples. Mais les architectes en général sont inconscients de leur tâche. Et le milieu est ignorant. De là, tant de désordre!!! De là aussi la vie (de martyr) du chercheur honnête<sup>35</sup>.*

Le Corbusier apela así a la figura de mártir incomprendido, una estrategia a la que recurrirá con frecuencia en sus escritos y en muchas de sus conferencias, para ganar el favor de su audiencia o interlocutor, tal como Tim Benton lo demuestra en su minucioso estudio sobre Le Corbusier como conferenciante:

*Dans le discours classique, l'argument du pathos le plus souvent utilisé est celui de la pitié (ad misericordiam), souvent associé à l'établissement de l'ethos de l'orateur (dans le sens où celui-ci cherche à se faire aimer de l'auditoire). De plus en plus, Le Corbusier manipulait l'image de la via crucis du prophète et martyr en se présentant comme la victime d'attaques cruelles et injustes<sup>36</sup>.*

2) La correspondencia permite, así, reconstruir y dar sentido a una secuencia de episodios cuyo impacto trasciende el de la propia obra para formar parte clave de la

---

<sup>34</sup> Carta al Sr. Kaul, 17 de marzo de 1953 (FLC G2-14-204).

<sup>35</sup> Carta a Balkrishna Doshi, 16 de agosto de 1955 (FLC P3-6-412).

<sup>36</sup> BENTON, 2007b: 47.

Historia de la arquitectura. A día de hoy, los proyectos referidos en este artículo (incluso la villa Meyer, no construida) son considerados obras paradigmáticas de la arquitectura moderna por el aporte disciplinar de sus virtudes formales, espaciales, constructivas, funcionales, etc.; como tal, son estudiados internacionalmente como obras de referencia. Sin embargo, el debate en torno de la arquitectura moderna habría podido seguir otro curso sin la presencia física de las obras de Le Corbusier en Ahmedabad. Así, el valor que la comunidad científica y académica atribuyen a dichas obras debería enfocarse no sólo en sus características físicas, sino también en el mérito de su autor en su lucha por conseguir materializarlas, previendo (desde el mismo momento de la recepción de los encargos de los clientes) el impacto que las mismas llegarían a tener en la Historia de la arquitectura.

La retórica y lirismo corbusianos aplicados a la redacción de las cartas de negocios fueron clave para dar a cuatro de los cinco proyectos de Ahmedabad un feliz desenlace.

#### 4. REFLEXIONES FINALES

En el contexto de la producción literaria de Le Corbusier resulta imprescindible incluir la correspondencia generada a lo largo de su vida. Ella se revela como un territorio donde Le Corbusier encuentra una oportunidad ilimitada para expresar su faceta de escritor, apelando a la retórica y estrategias de sus escritos y conferencias.

Fueron aquí presentadas algunas utilidades de las cartas de negocios de Le Corbusier, recurriendo a dos fases creativas diferentes del autor: la de los años 20 y la de los encargos privados en la India, de los años 50. Se evidenció así cómo las cartas relacionadas con proyectos de arquitectura pueden multiplicar su relevancia documental y el impacto genético de la investigación, constituyéndose como uno de los principales instrumentos para reconstruir la historia de los encargos y del proceso creativo de las obras. El estudio crítico-genético de un proyecto y su proceso creativo puede llegar a equivaler a reconstruir un fragmento de Historia de la Arquitectura, encarada ésta desde un punto de vista completamente disciplinar, desde el oficio, autónomo. ¿Podría así hablarse de una «Micro-Historia de la Arquitectura», de una «Historia de los edificios»

Se evidenció, además, cómo el lirismo corbusiano puede llegar a invadir intencionalmente el territorio de papel para deleitar, conmover o persuadir al destinatario, fundiendo el carácter comercial de las cartas con el carácter poético y hasta sentimental del autor, que dejan al desnudo un Le Corbusier humano, sufriente, incomprendido, pero siempre defensor a ultranza de su mensaje moderno de arquitectura.

#### BIBLIOGRAFIA

- BAXANDALL, Michael (1989) – *Modelos de intención. Sobre la explicación histórica de los cuadros* (trad. español. Carmen Bernárdez Sanchís). Madrid: Hermann Blume.
- BELLEMIN-NOËL, Jean. (1972) – *Le texte et l'avant-texte. Les brouillons d'un poème de Milosz*. Paris: Larousse.
- BENTON, Tim (1987) – *La villa Baizeau et le brise-soleil*. «Le Corbusier et la méditerranée». Marseille: Éditions Parenthèses, Musée de Marseille, p. 125-129.

- \_\_\_ (2005) – *La villa Meyer*. «Le Corbusier plans : de l'idée au projet». Vol. 1. París: Echelle-1, Fondation Le Corbusier.
- \_\_\_ (2007a) – *The villas of Le Corbusier and Pierre Jeanneret: 1920-1930*. 2.ª Edición. Basel: Birkhäuser.
- \_\_\_ (2007b) – *Le Corbusier Conférencier*. París: Éditions Le Moniteur.
- BOYER, Christine (2011) – *Le Corbusier homme de lettres*. New York: Princeton Arch. Press.
- BROOKS, H. Allen (1997) – *Le Corbusier's formative years*. Chicago, London: The University of Chicago Press.
- DE BIASI, Pierre-Marc (2000) – *Pour une approche génétique de l'architecture*. «Génesis. Manuscrits. Recherche. Invention», n. 14. París: CCA Jean Michel Place, p. 13-65.
- DERCELLES, Arnaud; BAUDOUI, Rémi (2011) – *Correspondance: Tome I, Lettres à la famille 1900-1925*. Gollion: Infolio éditions.
- \_\_\_ (2013) – *Correspondance: Tome II, Lettres à la famille 1926-1946*. Gollion: Infolio éditions.
- \_\_\_ (2016) – *Correspondance: Tome III, Lettres à la famille 1947-1965*. Gollion: Infolio éditions.
- JENGER, Jean (2001) – *Le Corbusier. Choix de lettres*. Basel: Birkhäuser.
- LE CORBUSIER (1999) – *Œuvre complète 1910-1929*. Basel, Boston, Berlin: Birkhauser, uncorrected reprint.
- \_\_\_ – *Œuvre complète 1952-1957*. Basel, Boston, Berlin: Birkhauser, uncorrected reprint.
- MOREL JOURNAL, Guillemette (2015) – *Lettres manuscrites de Le Corbusier*. París: Éditions Textuel.
- DUMONT, Marie-Jeanne (2002) – *Lettres à Auguste Perret, 2002*. París: Éditions du Linteau.
- \_\_\_ (2006) – *Lettres à Charles L'Eplattenier*. París: Éditions du Linteau.
- \_\_\_ (2015) – *Le Corbusier. William Ritter. Correspondance croisé 1910-1955*. París: Éditions du Linteau.
- SUÁREZ, María Candela (2003) – *La villa Meyer: cuatro proyectos y algunas variantes*. «Massilia 2003». Barcelona: Fundació Caja de Arquitectos, p. 40-99.
- \_\_\_ (2004) – *Sobre la villa Hutheesing-Shodhan: pormenores de un encargo*. «Massilia 2004». Sant Cugat del Vallès: Associació d'idees, centre d'investigacions estètiques, p. 200-225.
- \_\_\_ (2007) – *Las villas Meyer y Hutheesing-Shodhan de Le Corbusier*. Tesis doctoral. Barcelona: Departament de Projectes Arquitectònics, Universitat Politècnica de Catalunya (UPC).
- \_\_\_ (2006) – *La villa Sarabhai de Le Corbusier*. «Le Corbusier plans 1950-1951: de l'idée au projet». Vol. 10. París: París: Echelle-1, Fondation Le Corbusier.
- \_\_\_ (2011) – *La villa Chimanbhai de Le Corbusier*. «Le Corbusier plans 1951-1953: de l'idée au projet». Vol. 13. París: Echelle-1, Fondation Le Corbusier.
- VON MOOS, Stanislaus (2009) – *Le Corbusier, Elements of a Synthesis*. Rotterdam: 010 Publishers.