

TIERRA PARA EL COBIJO



FOTOGRAFÍA: EMMANUEL EMILIANO NAVA PINZÓN.

Emmanuel Emiliano Nava Pinzón¹

Participé en TrepCamp porque me di cuenta de que ahí enseñan a vender una idea, a persuadir a las personas del valor de la idea de uno, y a conseguir que la gente crea en ella. Saber hacer eso es muy importante en nuestro desarrollo profesional. También son importantes los conocimientos de nuestra área, pero si no sabemos transmitir el conocimiento a la gente nos vamos a quedar con esa información para nosotros solos. Se necesita dinero y conocer gente para hacer las cosas, y de eso se trata **TrepCamp**.

1. EMMANUEL EMILIANO NAVA PINZÓN ES UN ALUMNO DE ARQUITECTURA QUE PARTICIPÓ EN EL PROGRAMA DE TREP CAMP 2014 Y ENTRE 84 ALUMNOS DE LA UAM-X QUE SE CAPACITARON EN LOS TALLERES PARA ADQUIRIR CAPACIDADES EMPRENDEDORAS BÁSICAS, FUE UNO DE LOS CINCO SELECCIONADOS PARA PARTICIPAR EN EL PROGRAMA DE INTERNADO EN LA UNIVERSITY OF TEXAS AT SAN ANTONIO.

Mi proyecto es la construcción con tierra compactada. Sacamos la tierra del lugar donde se va a construir, la analizamos para ver sus propiedades y le ponemos algunos agregados para hacerla más estable, principalmente contra el agua. Hemos logrado muy buenos resultados de capacidades de carga o resistencia a la humedad. En la actualidad construyo un proyecto en Morelos con esta técnica; mi cliente está muy contento, le gustó mucho el acabado.

Siendo estudiante hice un proyecto para un cliente. Fue necesario buscar un Director Responsable de Obra (DRO) para la firma de los planos, pues no tenía cédula. Sin embargo el cliente es mío, lo supe convencer con muchas estrategias de TrepCamp. Le expliqué que esta técnica de construcción es muy buena, duradera, barata y, además, muy ecológica. Mi cliente creyó en mí

y me dio la oportunidad de hacerle el proyecto, está muy contento.

Cuando estaba en cuarto trimestre me empecé a interesar mucho por la tierra compactada; quise construir una pequeña bardita y me asesoré con el **Dr. Guerrero Baca**. Cuando llegó el tiempo de hacer mi servicio social nos metimos más al laboratorio, y desarrollamos este proyecto; aprendí a hacer más estable la construcción. Ese fue el proyecto que presenté en TrepCamp. Ya lo venía desarrollando, no era sólo una idea. Había trabajado en experimentos, pruebas de compresión, pruebas de resistencia, pruebas de humedad: ya era algo materializado.

Fuimos a Estados Unidos y tuvimos contacto con mucha gente. Fui a la **University Of Texas At San Antonio**. Conocimos personas que generan ideas, con ganas de hacer cosas por la población y por sí mismos. Tenemos que hacer cosas para ayudar a la gente, pero también generadoras de dinero; si no generan dinero no sirven.

Estuvimos con gente de todo México. Tuvimos excelentes asesores; mi asesora es una emprendedora de mucho éxito, es mexicana y tiene una empresa en Estados Unidos.

El proyecto Tierra para el cobijo fue muy útil porque trabajas en retos simulados. Uno de ellos fue el de un arquitecto, quien participó en un concurso de la NASA para construir un refugio en la luna. El reto tenía dos premisas: construir con lo que hubiera en el sitio, y hacerlo por medio de impresión 3D. Allí conocí a un estudiante de la UNAM; trabajaba con impresión 3D. Nos hicimos buenos amigos, y enfrentamos el reto del arquitecto, quien nos mostró el proyecto que iba a presentar a la NASA y nos pidió ayuda. En la siguiente etapa del concurso disminuyeron los integrantes; en la tercera etapa daban medio millón de dólares para desarrollar el proyecto. Ahí el arquitecto quiso aprovechar las circunstancias y nos pidió apoyo, dijo que nos pagaría en acciones de la compañía. Le dijimos que la compañía no existía, iba a ser fundada con nuestros aportes al proyec-

to, el cual no habría pasado a la siguiente etapa si no fuera por nosotros. Ya no seguimos.

¿Y si me roban la idea? Enfatizaron en que la forma de salir adelante es compartir las ideas: “nadie te va a robar tu estúpida idea, compártela, si la guardas no la vas a desarrollar”. Además, si con platicarla alguien más la puede hacer, entonces no es una buena idea. Si un día logras sacarla al mercado, tres días después alguien más la hará igual que tú y no te va a ir bien.

Lo mejor de ese viaje fueron los contactos, conocer técnicas y saber cómo hablar con un cliente: explicarle si te atrasas, si necesitas más dinero del planeado, y convencerlo de que todo va bien aun cuando no vaya de acuerdo al plan. El contacto con nuestra asesora fue y es muy fuerte. Conocimos al cónsul de Estados Unidos, y a personas muy bien relacionadas; eso nos sirve mucho. Es súper importante tener gente de valor a tu alrededor, creo que es lo más importante en la vida.

Después del viaje los de TrepCamp nos invitaron a continuar en la incubadora de negocios. Yo no tuve tiempo porque cuando regresé de Estados Unidos me puse a trabajar sobre un proyecto que estoy por concluir.

Cuando me fui a Estados Unidos estaba en doceavo, no pude concluir y ahorita estoy repitiendo el trimestre. Yo sabía que iba a ser así, pero adquiriré conocimientos importantes, incluso pueden ser más importantes que saber buena arquitectura. Hemos visto ejemplos de arquitectos muy reconocidos, y no hacen una arquitectura brillante, pero están muy bien conectados: se han sabido mover en los medios y han sabido promover su trabajo. Finalmente –aunque estoy repitiendo doceavo trimestre- tengo trabajo en mi profesión, producto de mi idea, y estoy mejor pagado que mis compañeros egresados.

Estoy desarrollando la idea, mi manual de autoconstrucción. Investigadores mexicanos y brasileños desarrollaron un manual de construcción con tierra, pero es muy técnico, la gente de campo no

“Nos pusieron excelentes asesores, mi asesora es una emprendedora de mucho éxito, es mexicana y tiene una empresa en Estados Unidos”.



FOTOGRAFÍA: EMMANUEL
EMILIANO NAVA PINZÓN.

lo va a entender. Mi asesor de servicio social me sugirió hacer un manual con palabras sencillas, para que pueda llegar a comunidades apartadas y puedan construir con tierra. Claro que no van a tener una técnica tan especial como nosotros – necesitamos aparatos más sofisticados y agregamos algunos aditivos a la tierra- pero sí podrían construir bastante bien y muy barato, porque usarían su misma mano de obra. La función de este manual es ayudar en ese sentido.

Se piensa que la construcción con tierra es para gente pobre o marginada. Yo me fui por los dos lados. Es para gente pobre, dándole este manual gratis, porque yo al hacerlo no gano nada. Pero, por otro lado, es para convencer a quienes tienen recursos y pueden pagar el concreto y el acero de que el barro compactado es bueno, funciona muy bien, se ve bien, la casa va a durar, no gasta tantos recursos naturales y no va a afectar al planeta

como la construcción con cemento. El manual no es con fines de lucro, pero el proyecto sí.

Estoy haciendo un loft para un doctor de buena posición económica; tiene acabados muy finos, no es de bajo presupuesto. Esa era mi finalidad con este proyecto: convencer a la gente que puede pagar un proyecto normal y que no es “para pobres”, es una nueva técnica de construcción, si bien parece adobe porque es con tierra, tiene mucha más resistencia, es más duradera.

No intentamos las cosas porque pensamos que es difícil. Les diría a mis compañeros que si tienen una idea no se la queden, compártanla, desarróllenla, busquen e intenten. No sé si me ha tocado buena suerte pero para mí no ha sido difícil. Hay que salir, mostrar el proyecto, y se puede conseguir el financiamiento, los asesores, todo se consigue nada más buscándolo. Hay una frase: “Si uno quiere hacerlo va a encontrar la manera; si

uno no quiere hacerlo, va a encontrar excusas”.

Con dinero se mueve el mundo, pero si ayudamos haremos de él un lugar mejor... Creo que debemos tener las dos partes, sabemos que con dinero se mueve el mundo, pero también que si ayudamos a la gente hacemos del mundo un lugar mejor. Finalmente la violencia y todo lo que está viviendo el país es por eso: no se le da oportunidades a la gente. Si impactamos a una persona posiblemente se quede con la idea “a mí me ayudaron”, y se ponga a ayudar a más gente.

Eso vimos allá, la comunidad mexicana que ha tenido éxito en los negocios quiere hacer eso: “ayudar, hacer lo que hicieron por mí”.

A través de mi mentora me puse en contacto con una chica. Ella quiere mezclar cáscara de nuez con tierra para hacer bloques de tierra comprimida. Le di un par de ideas para calcular la granulometría y tener una mejor compactación, aunque

mi trabajo no es hacer bloques pequeños, sino un monobloque. [🏠](#)



FOTOGRAFÍA: EMMANUEL
EMILIANO NAVA PINZÓN.