

INVESTIGATION ON PROTOTYPES 1.0

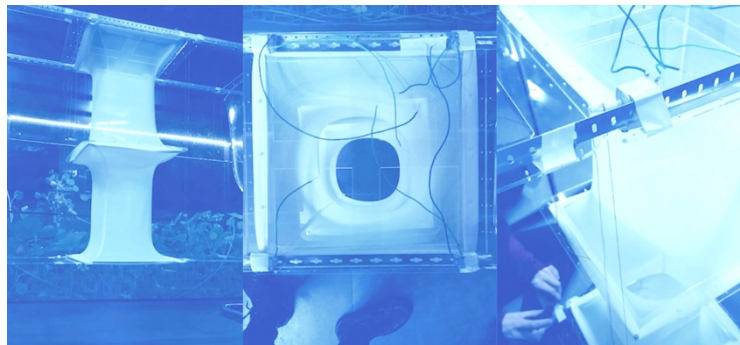
TEMARIO

El curso se estructura en torno a cuatro asuntos que consideramos que afectan de manera radical a la producción de arquitectura hoy y que vienen siendo el eje de los cursos propuestos por la Unidad Docente Soriano desde 2016. En la serie que comienza con este cuatrimestre, el peso de la fabricación de prototipos adquiere más importancia y se introduce desde el inicio, conviviendo con el uso del modelo como herramienta, la negociación como práctica ineludible y el cliente como motor del proyecto.

El Prototipo

[trabajar con el comportamiento material]

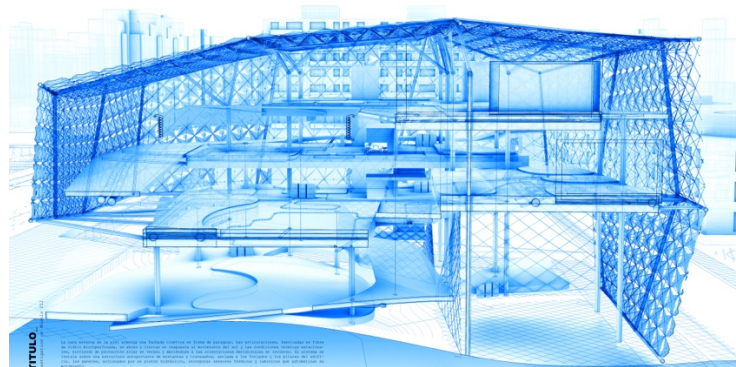
El prototipo es el pasaporte constructivo del proyecto. Hay un nivel de desarrollo del proyecto que requiere de una comprobación material. El prototipo se concreta en un objeto experimental, que nos ayuda a entender y replicar comportamientos materiales y compatibilidades entre partes. Es el ensamblaje a escala real que informa el modelo. Vamos a dar un salto adelante. Hay que centrarse en las etapas finales del proyecto, pero tratarlas como si fueran los inicios.



El Modelo

[trabajar en un solo documento complejo]

Los planos desaparecen. Las plantas y secciones que definían el orden del objeto eran documentos primarios, pero ahora son una consecuencia porque lo primario es el modelo, ¿quién establece entonces el orden? ¿Qué papel adquieren esos documentos? Hay que pensar qué sustituye a una planta o una sección cuando en el modelo todas las líneas tienen el mismo grosor. Los dibujos son ahora imágenes, instrucciones vacías de sintaxis. La gestión de la forma ya no la define el autor sino el productor. A través del modelo inventaremos un nuevo protocolo de instrucciones de arquitectura.



El Cliente **[trabajar con un cliente real]**

El cliente es un desconocido con poder. Hay que informarse, trazar una estrategia, intuir, especificar, alejarse y luego dejarse mandar a lo largo de un proceso, cada vez más largo, donde él ha tomado el mando. Organiza completamente el proceso, definiendo los tiempos, los medios, los recursos, los fines, las localizaciones... es decir, los materiales con los que los arquitectos vamos a trabajar. Son gestores de arquitectura con objetivos muy claros y precisos, y debemos aprender a descifrarlos.



La Negociación **[trabajar con extraños]**

Negociación es un concepto superior a colaboración. No se trata de establecer objetivos comunes sino de llegar a trabajar con intereses diversos, incluso opuestos, de manera paralela, en un único objetivo. Aprenderemos a renunciar a nuestros conceptos y sobre todo a nuestras orgullosas formas en favor de otras que aprendimos a odiar y ahora debemos abrazar y defender. Los proyectos comparten un mismo lugar urbano, una zona amplia en la que debe intervenir desde varios frentes. Cuanto mayor sea la línea de frontera entre los proyectos más importante es el peso de las negociaciones.



...

Nuestro laboratorio de trabajo e investigación es la ciudad.
Tenemos varios encargos por parte de un inversor privado.
El cliente nos va a acompañar durante todo el curso. Proponiendo, corrigiendo y evaluando.
Para cada entorno, los alumnos desarrollarán inicialmente una propuesta individual y posteriormente agrupados en equipos una respuesta completa de uno de ellos.
Los instrumentos de trabajo serán exclusivamente modelos y prototipos.

ACTIVIDADES

En este cuatrimestre la docencia será bimodal, adoptando un modelo mixto entre la modalidad presencial y la tele-enseñanza, pero siempre en el horario de clase y de forma sincrónica.

Se estructurará siguiendo un programa de trabajo conformado por tres grandes bloques, con entregas pautadas y obligatorias, así como una serie de actividades denominadas “sesiones de continuidad”, pilotadas por los asistentes a la docencia, en las que se favorecerá la activación del diálogo entre estudiantes y el intercambio de información, que tendrán lugar los miércoles. Estas sesiones tienen una gran importancia y abarcan los siguientes aspectos:

Looking Back

Estudiantes de cursos anteriores explican su experiencia, prestando especial atención al proceso y la asimilación de la metodología propuesta.

Visitas

Se realizarán visitas a los entornos, así como a centros e institutos de fabricación y experimentación real con prototipos.

Skills & Tools

Clases instrumentales donde se podrán adquirir conocimientos básicos y trucos para el manejo del software más adecuado a cada procedimiento (modelado, fabricación, presentación...)

In-treatment

Sesiones en las que los profesores asistentes atienden, como a un paciente en urgencias, las dudas o contradicciones planteadas por los alumnos en un clima informal pero altamente efectivo.

Conferencias

Clases por parte de los profesores de la unidad docente o de invitados, centradas en los conceptos de Prototipo, Modelo, Cliente o Negociación.

Speed Dating

Jornada de negociación para la configuración de los equipos por consenso, con un alto “factor c” que mide la calidad en los procesos de design thinking, co-creación y co-diseño, que finaliza con la redacción y firma de un contrato entre sus miembros.

Diálogos horizontales

Sesiones de crítica entre iguales, donde el punto de vista de otros compañeros es el protagonista de la conversación.

Banquete de comunes

Sesión dedicada a la negociación mediada por la comida.

Deja-vu

Estudiantes de cursos anteriores explican su experiencia, prestando especial atención a la postproducción de la información generada y la construcción del discurso general, de cara a la entrega final.

...

CRITERIOS DE EVALUCIÓN

La evaluación es continua, considerándose tanto el resultado final de los ejercicios realizados durante el curso, como la progresión del estudiante. Es obligatoria la asistencia regular a clase, así como la entrega en fecha de los ejercicios realizados. El porcentaje sobre la calificación final de cada una de las entregas está indicado en el cronograma.

COMUNICACIÓN

La docencia en modo remoto se desarrollará en la plataforma TEAMS. Para que los estudiantes sean incluidos en el equipo Ud.Soriano es imprescindible que proporcionen su cuenta de correo institucional UPM. Alternativamente se podrá utilizar una sala ZOOM (pendiente de asignar). Los avisos e instrucciones se publicarán en Facebook – Investigation on Prototypes (I) (grupo cerrado) en el que serán incluidos los estudiantes.

TUTORÍAS




El horario establecido para las tutorías es los miércoles de 18:00 a 19:00h. Los estudiantes deberán solicitarla con antelación por correo electrónico dirigido a alguno de los profesores.

AVANCE DE CRONOGRAMA
(Todas las sesiones tendrán carácter bimodal)

L M X

	L	M	X	
SEPTIEMBRE	1	7	8	9
	2	14	15	16
	3	21	22	23
	4	28	29	30
OCTUBRE	5	5	6	7
	6	12	13	14
	7	19	20	21
	8	26	27	28
NOVIEMBRE	9	2	3	4
	10	9	10	11
	11	16	17	18
	12	23	24	25
DICIEMBRE	13	30	1	2
	14	7	8	9
	15	14	15	16
	16	21	22	23

BLOQUE 1 (Individual)	L. Presentación conjunta del curso con todas las Unidades. M. Elección de grupos por parte de los estudiantes. No hay clase reglada. X. 1ª Sesión de Continuidad: <i>Looking Back</i> . Trabajo de estudiantes del cuatrimestre anterior.
	L. Sesión en vivo: Presentación de los docentes. Presentación del Cliente M. Incorporación de la capa "Entorno" + "Atmósfera" al Prototipo y al Modelo. Correcciones. X. 2ª Sesión de Continuidad: Conferencia "El Cliente" + Conferencia "El Prototipo".
	L. Sesión en vivo: Prototipo Versión Alpha M. Incorporación de las capas al Prototipo y al Modelo. Correcciones "Entorno" + "Atmósfera" + "Programa". Correcciones. X. 3ª Sesión de Continuidad: Conferencia "El Modelo" + Skills & Tools 1.0: Rhino
	L. ENTREGA PROYECTO INDIVIDUAL ANTEPROYECTO (20%). Entrega Prototipo Versión Alpha + Modelo. Simulacro de jury. M. JURY CON EL CLIENTE X. 4ª Sesión de Continuidad: Conferencia "La Negociación" + Skills & Tools 2.0: Grasshopper.
BLOQUE 2 (En grupo)	L. <i>Speed Dating</i> . Negociación y formación de grupos proyecto colectivo en base al Prototipo Versión Alpha + Modelo + Entornos. M. ENTREGA CONTRATO COLECTIVO (5%). X. 5ª Sesión de Continuidad: Conferencia <i>Invitado I</i>
	L. FIESTA (No lectivo). M. Correcciones de proyecto colectivo. Proto-prototipos complejos y Modelos. X. 6ª Sesión de Continuidad: Skills & Tools 3.0: Kangaroo + Skills & Tools 4.0: Miro
	L. Sesión en vivo: Prototipo Alpha Articulado M. Correcciones de proyecto colectivo. Prototipos Alpha Articulados y Modelos. X. 7ª Sesión de continuidad: Skills & Tools 5.0: Forensic Architecture + Skills & Tools 6.0: Arduino
	L. Correcciones de proyecto colectivo. Diagrama de Circulación y Programa funcional. M. Correcciones de proyecto colectivo. Diagramas y Prototipos Alpha Articulados. X. 8ª Sesión de Continuidad: Conferencia <i>Invitado II</i> + Skills & Tools 7.0: Processing
BLOQUE 3 (En grupo)	L. No lectivo M. Correcciones de proyecto colectivo. Diagramas y Prototipos Alpha Articulados. X. 9ª Sesión de Continuidad: Skills & Tools 8.0: Fotogrametría
	L. No Lectivo M. ENTREGA PROYECTO COLECTIVO GRUPO (35%). Entrega Prototipos Alpha Articulados Definitivos + Modelo. Simulacro jury X. JURY CON EL CLIENTE
	L. Sesión en vivo: Prototipos Beta M. Correcciones de proyecto colectivo. Prototipos Beta y Modelos. X. 10ª Sesión de Continuidad: <i>Banquete de Comunes</i> . Negociaciones mediadas por comida.
	L. Correcciones de proyecto colectivo y avances. Prototipos Beta y Mock-Ups y Modelos. Post-producción. M. Correcciones de proyecto colectivo y avances. Prototipos Beta y Mock-Ups y Modelos. Post-producción. X. 11ª Sesión de Continuidad: Conferencia <i>Invitado III</i>
BLOQUE 3 (En grupo)	L. PRE-ENTREGA PROYECTO COLECTIVO (obligatoria, sin calificación). Entrega Modelo, Prototipo Versión Beta y acercamiento a Mock-Up. Corrección. M. Corrección de Pre-Entrega de Modelo, Prototipo Versión Beta y Mock-Up. X. 12ª Sesión de Continuidad: Déjà vu. Trabajo de estudiantes del cuatrimestre anterior. Ej. de presentaciones.
	L. No lectivo M. No lectivo X. 13ª Sesión de Continuidad: In-treatment
	L. Sesión en vivo: Mock-up. M. Corrección de avances: Mock-Ups y Post-producción. X. Corrección de avances: Mock-Ups y Post-producción.
	L. ENTREGA FINAL (50%). Entrega Modelo + Mock-up. M. JURY FINAL CON EL CLIENTE. X. Lectura de calificaciones. Revisiones.

 ENTREGAS
 ENCUENTROS CON EL CLIENTE
 SESIONES EN VIVO