

Aquellos de nosotros que fuimos alguna vez a la sinagoga porteña de la calle Libertad, seguramente veremos en el frente de la misma un cartel grande en hebreo que dice " Da lifnei mi ata omed", que podríamos traducir como "que sepas (conozcas) delante de quien estas parado".

Es un anuncio muy comun que se encuentra en distintas sinagogas del mundo y en general se lo toma como una advertencia al fiel de que esta en un lugar especial y distinto, y que su creador esta ahí de algun modo.

Sin embargo, la tradicion rabinica nos habla de que hay un encuentro de ida y vuelta, donde no solo nosotros intentemos ver a la divinidad en ese lugar especial sino tambien mostrarnos frente a ella.

Ultimamente, los desarrolladores inmobiliarios empezamos a preocuparnos por como nos ven.

A diferencia de la generacion anterior ( los llamados constructores), que consideraban que su imagen era altamente positiva dada su condicion de generadores de empleo y creadores de espacios habitables, los desarrolladores inmobiliarios actuales percibimos claramente que mucha gente nos ve mas como destructores que como creadores, como gente que no respeta las reglas del juego y va siempre mas alla de los limites permitidos, construyendo sin tener en cuenta factores ambientales ni de infraestructura, y muy preocupados por su bolsillo y muy poco por las necesidades de su sociedad o entorno urbano.

A esto le podríamos sumar dos elementos:

1. El estado general de sospecha sobre las constructoras que trabajaron para el estado en tiempos recientes ( aunque ninguna desarrolladora inmobiliaria trabaje con el estado)
2. La figura del actual presidente de los Estados Unidos, que, lejos de ser simpatico, amable y comprensivo, se muestra como una persona poco empatica y mas feliz construyendo muros que separen a las personas que haciendo ciudad.

Preguntando un poco de esto a gente entendida, nos explicaron que desde la percepcion de la gente hay una realidad concreta que son las externalidades reales de un producto y otra es la imagen proyectada del mismo en sus consumidores.

Ejemplo: bebidas gaseosas o cadenas de comida rapida:

Externalidades reales: Obesidad, mala nutricion, colesterol alto, etc.

Imagen: felicidad.

Nadie cuando se come con una hamburguesa piensa en el eventual daño a su salud sino en la supuesta alegria del momento.

Veamos lo mismo hacia el desarrollo inmobiliario:

Externalidades reales: generacion de empleo y actividad economica.

Creacion de espacios habitables de calidad, mejora del patrimonio urbano.

Acceso a vivienda, accesibilidad de la misma, etc.

Imagen: El sr Burns de los Simpson o el mismisimo Trump.

¿Que deberíamos hacer?

Si volvemos a la frase del inicio ("que conozcas delante de quien estas parado"), tal vez nos ayuden un par de elementos.

La palabra "conocer" en el contexto biblico quiere decir tambien amar, incluso en el sentido sexual ( Adam "conocio" a Eva) .No pretendemos ir tan lejos, pero al menos hablamos de un conocimiento profundo y real.

Y por el otro lado, este conocimiento debe ser de los dos lados, no solo que la gente nos conozca mejor y mas profundamente sino conocer nosotros mas y mejor a nuestros clientes, amigos y vecinos.

Estas lineas pretenden que intentemos mostrarnos y conocernos mejor.

Y que, por lo pronto todos hagamos bien los deberes entendiendo el problema de la ciudad y el vecino de la misma, y tambien con la pretension de que estos valoren y respeten a quienes tratamos de construir algo mejor todos los dias.

Quisiera finalizar ahondando en el origen de esta frase.

Quien la dijo fue un rabino de la epoca tanaitica ( 150 dc) llamado Eliezer.

Cuando sus alumnos le preguntaron cual era el mejor modo para llegar al mundo por venir, contesto precisamente esta frase.

No se si llegaremos al paraiso conociendo al otro y dandonos a conocer, pero ningun problema se resuelve si no cambias el modo de mirarlo.

Solo cosas buenas para todos.

D.