

MENTES MENTES

difusión

MENTES MENTES

MENTES MENTES

del discurso

MENTES MENTES

MENTES MENTES

emergente

MENTES MENTES

MENTES MENTES

y acercamiento

a la voz

MENTES MENTES

MENTES MENTES

de la

MENTES MENTES

MENTES MENTES

experiencia

MENTES MENTES

VOL. 1_2021

VOL. 1_2021

MENTES MENTES

REGINA GALVANDUQUE Y ANDRÉS MIER Y TERÁN

El nombre *MYT + GLVDK* proviene de los apellidos de Regina y Andrés. Se conocieron en México y posteriormente se mudaron a Estados Unidos en donde Regina estudió un *BArch* en *Parsons School of Design* y Andrés un *MArch* en *Columbia GSAPP*. Después de vivir y practicar 11 años en Nueva York, regresan a México en 2016. Es hasta 2020 que deciden asociarse, dándole vida a *MYT + GLVDK* en donde Regina cubre el área de branding, Andrés la de diseño industrial y juntos el área de arquitectura. Su práctica se enfoca principalmente en proyectos de hospitalidad, creando espacios como *Niddo* y *Ryo Kan*.





“A lo largo del tiempo nos dimos cuenta que sólo queríamos platicar de lo que hacíamos, somos unos apasionados de lo que hacemos. Sabemos las debilidades y las fortalezas del otro por eso la metodología y la manera de trabajar del despacho es muy clara y está tan bien armada. Es un tema de respeto y de admiración. Lo cual aplica para cualquier sociedad, no sólo por el hecho de estar casado. Saber que el otro es fuerte y que te aporta hace que lo quieras escuchar porque te impulsa a hacer las cosas mejor”.

Antes que nada, cuéntenos un poco de su historia.

Regina Galvanduque: Empecé a estudiar Diseño Industrial en la *Ibero*, estuve ahí un año y medio y después apliqué para irme a *Parsons* a estudiar Diseño de Producto. Cuando llegué, me di cuenta que allá era muy difícil la profesión porque no existe la misma mano de obra, ni los mismos espacios. Entonces surgió la inquietud de cambiarme a Arquitectura. Aceptaron el transfer de beca y empecé una nueva carrera. Estuve allá de 2005 a 2016. Cada año hice *internships* en diferentes áreas, justamente para encontrar por dónde iba la cosa. Cuando me gradué estuve en el despacho de Enrique Norten (*TEN Arquitectos*) en la parte

de mercadotecnia, imagen y medios. Esta experiencia amplió mi perspectiva a un mundo de la arquitectura que es mucho más visual. Andrés y yo empezamos a colaborar en proyectos de hospitalidad, yo encargándome de la parte de *branding* e imagen, y Andrés en la parte de diseño industrial y arquitectura. En el 2011, dos años después de haberme graduado, fundé *GLVDK*. Empezamos con proyectos de hospitalidad, sobre todo restaurantes. Un ejemplo es *La Popular*, un restaurante mexicano que marcó diferentes tendencias, buscando una relación entre las diferentes áreas que cubríamos. En 2014 fui mamá; fue un parteaguas en mi vida muy importante. Ahí tomamos la decisión de volver a México, después de haber hecho más de

diez restaurantes en Nueva York. Notamos el boom que estaba ocurriendo en México en cuestión de diseño y arquitectura, sobre todo por la mano de obra. Realmente es increíble crear acá y poder aprovechar al máximo los recursos. Llegamos a México y el primer proyecto que hicimos fue el hotel *Ryo Kan*. Trabajamos en colaboración por diecisiete años, pero fue hasta el 2020 que decidimos oficialmente asociarnos.

Andrés Mier y Terán: Yo tenía interés en trabajar a diferentes escalas, lo primero que hice fue estudiar Diseño de Interiores en Francia. Mi plan era irme un año y regresar. Un año se convirtió en dos, tres, cuatro, me quedé allá y me gradué. Todos los años estando allá hice diferentes *internships*; al final trabajé con Philippe Starck. También estuve en Japón trabajando en una compañía que se llama *Nihon Sekkei*. Me interesó meterme más al mobiliario e hice un diplomado en Diseño de Carpintería en Copenhague. Siempre me quedé con el gusanito de hacer arquitectura. Regresé a México después de haber estado lejos un tiempo y entré a la *UNAM*. Por suerte me revalidaron una parte, entonces en vez de hacer cinco años, hice tres. Mientras estudiaba, también trabajaba junto con mis hermanos, teníamos la inquietud de diseñar restaurantes. Yo había diseñado un par, me daba cuenta que la operación y la gente que le daba seguimiento a los conceptos que creamos no los tenían muy claros desde el principio y no necesariamente tenían una continuidad. Mis hermanos se encargaban de la parte operativa y yo diseñaba. Empezamos abriendo *Moshi Moshi*, en la fuente de la Cibeles. A partir de esto fue un boom y empezamos a abrir más ubicaciones. Teníamos un concepto previo que se llama *La Crepe Parisienne*. En un principio eran carritos y empezamos leve, nos fue muy bien entonces empezamos a meternos más en los restaurantes. Fue creciendo y hoy en día tenemos varios restaurantes como *La Imperial*, *Cocina Abierta* y algunos otros en Nueva York. Cuando terminé la *UNAM* me

fui a Nueva York y ahí fue cuando empecé a colaborar con Regina. Nos conocimos en México antes de que Regina se fuera, me quedé un rato y después la alcancé. Yo estudié en Nueva York una maestría en Arquitectura en *Columbia*. Cuando terminé teníamos una visa de un año para quedarnos y se nos hizo buena idea empezar a trabajar juntos en lo mismo que hacía acá, en vez de entrar a una oficina. En 2010 nos casamos y nos quedamos en Nueva York hasta 2016.

Mucha gente aún ve el trabajar con su pareja como un tabú, ¿cuál ha sido su experiencia?

RG: A lo largo del tiempo nos dimos cuenta que sólo queríamos platicar de lo que hacíamos, somos unos apasionados de lo que hacemos. Sabemos las debilidades y las fortalezas del otro. Yo sé que en diseño industrial y arquitectura Andrés es un avión y todo fue cuajando. Fueron tantos años de ir haciendo proyectos que nos dimos cuenta que jalaba. Por eso hoy hay tanto respeto; la metodología y la manera de trabajar del despacho es tan clara y está muy bien armada. Hacemos proyectos 360°, tener un despacho que cubre las tres áreas (arquitectura, diseño industrial y branding) hace que los proyectos de hospitalidad tengan un ADN y sean muy fuertes desde su nacimiento. Muchas veces cuando estás solo te vuelves más necio y te encasillas en algo. Con un socio hay diferentes puntos de vista y es más fácil trabajar en diferentes escalas y todo empieza a fluir.

AMT: Al ser multidisciplinario, el despacho aborda los temas de diferentes maneras. La gente que ha trabajado con nosotros se da cuenta que el tener todos estos puntos de vista y estar trabajando simultáneamente en todas las escalas ayuda mucho a los proyectos. De repente, de una idea gráfica sale la idea de un edificio o de una textura o de un acabado y nace un *branding*.



Respondiendo a tu pregunta, es un tema de respeto y de admiración. Lo cual aplica para cualquier sociedad, no sólo el hecho de estar casado. Saber que el otro es fuerte y que te aporta, hace que lo quieras escuchar porque te impulsa a hacer las cosas mejor.

Mencionan una metodología 360°, ¿nos podrían dar un ejemplo de un proyecto en el que describan esta forma de trabajo?

AMT: Nuestro trabajo va desde encontrar un nombre, hasta la narrativa del proyecto. El *Ryo Kan* es un ejemplo muy bueno. Llegó un cliente y nos dijo que tenía una casa y no sabía si hacer un estacionamiento o un *Airbnb*. Desde el principio teníamos visto que si realmente quieres sumar a la colonia tienes que dar algo. Creamos una nueva propuesta de alojamiento, no necesitaba tener un restaurante al tener los mejores restaurantes japoneses afuera. En el *Ryo Kan* los huéspedes pueden pedir una cena y uno de los chefs locales va a cocinar. Sales y tienes una gran diversidad de lugares para escoger. Es una casa a puerta cerrada, si no tienes reservación no puedes entrar. Generas una curiosidad, pero al mismo tiempo la gente que está adentro tiene una experiencia única.

RG: Hoy en día hacer cosas bonitas es muy fácil porque tenemos el acceso a muchísimas herramientas, tiendas, cualquier persona lo puede hacer. Tienes que hacer cosas que sean diferentes y que generen una experiencia, que realmente tengan un impacto en un barrio. Por eso el *Ryo Kan* es tan único, está en la colonia Cuauhtémoc, en donde existe la mayor densidad de comunidad asiática en la Ciudad de México y los restaurantes japoneses más antiguos y más nuevos también. Lo único que hacía falta era la experiencia

de 24 horas, poder dormir en un lugar asiático. Veníamos llegando de Japón, después de haber conocido todos los “Ryokanes”. Estas residencias chiquitas que justamente te atienden personalmente, por eso decidimos darle esa identidad. Todas las calles de la Cuauhtémoc son ríos, entonces ahí empieza la narrativa y el porqué del nombre. Buscamos paralelismos entre México y Japón, las cerámicas, los textiles. Ellos son muy pulcros y nosotros más cargados, pero tenemos mucho en común.

Diseñan desde la volumetría de los edificios hasta el menú, ¿qué tan difícil es soltar un proyecto cuando te enfocas hasta el último detalle?

RG: Entregamos un proyecto hasta que esté “llave en mano”. Ya que está todo impreso, armado, la cama hecha, se entrega. Es un “aquí está tu hijo, cuidalo”, es dar en adopción un bebé. Se hacen manuales y explicaciones de cómo tiene que funcionar.

AMT: Al final de cuentas, quien va a hacer la experiencia es la persona que va a llegar al proyecto, no necesariamente el dueño. Te tienen que comprar la idea; si la narrativa está bien armada, eso se transmite, realmente lo absorben y lo creen.

Cada proyecto es diferente y tiene una historia particular. En el caso de *Niddo*, ¿cómo se dieron las cosas?

RG: Conocí a Karen Drijanski e hicimos mucho clic, me dijo que tenía muchas ganas de abrir un lugar para ofrecer su comida. Ella es cocinera y tenía ganas de hacer un proyecto

junto con su hijo. Ella tenía muy establecido cómo quería que fuera el lugar, sus boards de Pinterest armados. Y le dije, “Perdón, pero esos colores no me recuerdan a ti y a tu manera de cocinar; tú eres muy cálida, eres puro corazón”. Por eso decidimos utilizar colores muy fuertes y mármoles rojos como el rosso levanto. Ahí está la parte en que los arquitectos somos un poco psicólogos de nuestros clientes. Para mí fue muy importante meterme a estudiar su forma de cocinar y observar qué colores predominan en su cocina. Al final cuando estás diseñando para un cocinero, estás creando su escenario. Karen quería tonos verdes, pero ella es amor, color, calidez. Lo que está haciendo con su hijo es un proyecto de pura sangre. Necesitaba un lugar rojo y ahí nació la idea de usar un mármol que nadie se atrevía a usar. Pero todo vino

de sus chocolates, sus cacaos, sus salsas. Los bestsellers del Niddo son de los colores de Niddo. Empezamos a ver diferentes nombres con ellos y nos pareció una gran idea, porque al final es su nido. Realmente han sabido cuidar y querer ese lugar.

AMT: A la par, el diseño de muebles fue muy rápido. De que nos dieron el proyecto a que abrió el lugar fueron ocho semanas. Realmente han sabido escuchar. Platicando con ella y dándonos cuenta que es una gran anfitriona, le sugerimos que el comensal entrara por la cocina, ella le reciba, le platique, le comente y le pasen a la mesa. Entonces realmente se convierte en una experiencia como si estuvieras entrando a su casa. A fin de cuentas, te fusionas con el cliente. Son pláticas que van agregando valor al proyecto. Es una colaboración padrísima.

Estudiar y vivir fuera del contexto donde creces otorga una manera diferente de ver el mundo, y Nueva York es parte de una industria que hace un tiempo no existía en México, ¿cómo han vivido el cambio de país?

RG: Regresamos a un México distinto, cuando nos fuimos en 2005, México era otra cosa y justo tratamos de seguir rompiendo esquemas. Hoy en día, México está lleno de diseñadores y arquitectos chingonísimos. Antes no había extranjeros en México, ahora está lleno.

AMT: A nivel gastronómico también ha cambiado mucho. Estábamos acostumbrados a traer franquicias y hoy en día todo se está volcando sobre marcas y producción local. En los muebles pasa lo mismo, es una tierra bendita. Si quisieras tener este tipo de alcances en una ciudad como Nueva York es imposible. Desde que vivíamos allá producíamos en México. El despacho estaba en México y nos mandaban las cosas. A la gente le sorprendía mucho que llegáramos a tal nivel de detalle. Cuando eres un solo restaurante nadie se imagina,



ni sueña con tener esos alcances. La verdad fue muy padre regresar. Hemos logrado impulsar que todo sea único y eso nos ha generado una barrera de entrada. Si el de al lado te quiere copiar, no puede ir a una tienda y comprarlo. Al final de cuenta todo va sumando.

¿Cómo es su esquema de trabajo?, ¿sólo son ustedes dos?

RG: Por ahora somos siete, pero hemos llegado a ser hasta veintiséis. Trabajamos en tres equipos: el equipo de Diseño Industrial, de Branding y de Arquitectura. Yo dirijo el equipo de Branding, Andrés el de Diseño Industrial y juntos el de Arquitectura. Tenemos muy marcadas nuestras fases de proceso en un proyecto. Empezamos por un benchmark, un análisis de contexto, luego pasas a la parte de mood boards, anteproyecto y proyecto ejecutivo.

AMT: Lo importante es que siempre trabajamos las tres disciplinas al mismo tiempo. Forzamos a que el equipo simultáneamente tenga entregas y aunque todavía no se defina el nombre ya se está proponiendo algo. Lo que tratamos de armar es una narrativa y el nombre es un resultado, una cosa empuja a la otra.

A la hora de contratar o hacer colaboraciones, ¿qué es lo que más les llama la atención de un perfil nuevo?

RG: Justamente la capacidad de cambiar de escala y poder trabajar en hospitalidad. No me gusta que estén clavados en una sola cosa, sino que sean más abiertos. Hay despachos y áreas para todo, pero a mí sí me importa mucho que les interese la narrativa, investigar y leer: así es como nacen los buenos conceptos.

AMT: Más allá de las capacidades, es importante que tengan curiosidad, porque pueden traer una carrera muy técnica. Que digan “sí me gusta, me gustaría saber



o entender más de esto”. Esos son el tipo de perfiles que hemos visto que se integran bien, que realmente respetan el trabajo de los demás y van construyendo en conjunto. No hay nada como la entrevista, el portafolio siempre es muy difícil porque nunca sabes hasta qué punto han hecho ellos. Una plática siempre es mucho más importante.

Profundicemos más en su experiencia en Nueva York. Viniendo de dos escuelas tan fuertes, ¿qué vivieron y aprendieron, más allá del tema académico?

RG: Yo quiero decir algo que me dijo Andrés el día que lo conocí. Le dije que estaba súper preocupada porque no sabía si entrar a Arquitectura o a Diseño Industrial y me dijo, “No importa la escuela que sea, no importa la carrera, el perico donde quiera

es verde". Y yo te puedo decir, no importa si es *Parsons* o cualquier otra escuela, lo que importa es lo que tú le sacas. No importa el lugar, lo que te da el irte a otros lados es la fuerza humana, la fuerza de vivir con mucho menos dinero. Poder vivir solo desde muy chico y saber hacer tus cosas, hacerte responsable y vivir con poco. En México está muy consentida la banda. El llegar a un lugar en donde estás solo, haces esa lucha, ahorras para comprar tu material, es la verdadera experiencia. El poder estar más en contacto con el contexto urbano y con el día a día, es lo que hizo mas padre la experiencia. En el caso de *Parsons* sólo éramos doce, después de venir de la *Ibero* que es enorme. Doce personas de diferentes partes del mundo, primero con la barrera del idioma y las medidas, porque el Sistema Métrico Decimal allá no existe. Es esa lucha lo que lo hace tan diferente.

AMT: Algo que pasó mucho allá es que acabamos haciendo de todo. Desde el día uno hasta el día antes de regresarnos queríamos hacer algo, y nos poníamos a investigar cómo se hacía. Desde sacar una licencia de alcohol hasta un permiso de construcción.

¿Por qué decidieron regresar?

AMT: Nueva York es una ciudad joven, muy cara y enfocada hacia estudiantes. Es una ciudad que está hecha para gente recién salida de la universidad, o que está en sus primeras chambas en donde todo el mundo compite por quitarle la chamba al de al lado. Es una ciudad súper agresiva, lo cual es padrísimo cuando tienes esa edad y esa capacidad. No te importa porque estás aprendiendo y luchando hombro con hombro. Pero cuando ya tienes familia y tus hijos están rebotando contra los muros, ya no es lo mismo. Vives una ciudad de una manera, como joven, pareja, recién casado, lo que tú quieras. Esa misma ciudad con familia es otra cosa, no te puedes aferrar a una sola cosa, tienes que evolucionar.

RG: Tuvimos como cuatro rondas de amigos. Te empiezas a encariñar, empiezas a echar raíz y se van. Ya que éramos papás, queríamos que nuestros hijos vivieran en México, que hablaran español y que crezcan en el mismo entorno del carpintero y del mercado. Sabíamos que en México íbamos a poder diseñar de una manera más divertida. Fue una decisión familiar, era el momento.

¿Cuál ha sido el aprendizaje más importante hasta hoy en día y hacia dónde quieren llevar su práctica?

AMT: Aprendes más de tus derrotas que de tus triunfos, nunca sabes qué puede pasar. A veces, haces algo durante un tiempo y luego regresas. A veces da miedo regarla en el primer paso, probablemente sí la riegues, esa y diez veces más. De acuerdo hacia donde queremos ir, tus clientes jalan a otros clientes y tu reputación se va construyendo. Ahorita estamos haciendo de todo, estamos haciendo un edificio de ciento doce departamentos, estamos haciendo un hotel, una tienda de material de arte, un centro cultural, pero todo enfocado a hospitalidad. Queremos brindar una mejor calidad de vida.

RG: ¡El mayor aprendizaje es el tiempo! Sólo explorando las diferentes áreas de la arquitectura es como realmente llegas al punto de poder especializarte en algo. En nuestro caso la hospitalidad es nuestro *core*. Nos tomó muchos años, proyectos buenos y malos para llegar al punto en el que sabemos para qué somos buenos. Mi mayor consejo para los arquitectos es no clavarse sólo en construir, hay muchas áreas de oportunidad en la arquitectura como la fotografía, o la comunicación, por eso es muy importante desde el primer año hacer la mayor cantidad de *internships* posibles en diferentes áreas para ir entendiendo por dónde va la cosa y qué te gusta más.

