

VÍA



CONSTRUCCION

núm. 46 : julio 2007 : 15€

Es una publicación de GRUPO VÍA



xavier claramunt

estratega orfebre

+actualidad ARQUITECTURA +SUBARQUITECTURA: SILANES, VALDERRAMA Y BAÑÓN +Ordenación del Puerto de Los Cristianos en Tenerife, AmP Arquitectos +245 VPO en el barrio de El Porvenir de Sevilla, DL+A Arquitectos +Regeneración de la Bahía de Portmán en Murcia, Abadía+Bautista+Clavel+García Mora+López Ibáñez +Espacio público en el Paseo de Santa Bárbara de Cádiz, Bezos +TOMÁS DÍAZ MAGRO +actualidad CONSTRUCCIÓN +RAÚL BOSQUE, qmt consulting +ESPECIAL CONSTRUCTORAS E INGENIERÍAS



Estrategia orfebre

Xavier Claramunt (Igalada, Barcelona, 1965) tiene una estrategia: hacer los edificios que quiere y luego... venderlos. Lo aprendió en otra faceta de su creatividad diferente a la arquitectónica: la orfebrería, la joyería, el trato con lo pequeño ornamental. Sus gestos ágiles y el trato afectuoso recuerdan las trazas de los artistas catalanes que están en la historia de la creatividad. El interés y dominio tecnológicos de su mano y de su estudio profesional, sitúan sus propuestas mucho más allá de las derivadas surrealistas: en plena vorágine asiática, en el inicio de la conquista del espacio... en las realidades que, a lo Marco Polo, algunos ya han sabido ver como la nueva realidad.

“Se trata de iniciar los retos con muy pocos complejos”

Redacción

Cómo llegaste a la arquitectura? Mi padre es arquitecto, así que la viví en casa. Pero de joven tuve una especie de malentendido. Pensaba que la arquitectura era “esa cosa de plegar planos”; no me atraía especialmente. Aunque siempre me ha gustado construir cosas. Recuerdo que con algunos amigos hicimos una bici, nuestro primer car... Hasta una etapa en la que me dediqué a diseñar y construir aviones de aeromodelismo. Me interesaba tanto que acabé estudiando ingeniería aeronáutica.

Sin embargo, no acababa de sentir la llamada de la vocación. Así que cerré esa etapa y fue cuando decidí comenzar la carrera de arquitectura. El sentimiento que tenía era el de buscar algo que necesitaba.

La aeronáutica me dio una información técnica muy importante, lo que me valió para convalidar asignaturas de matemáticas, cálculo e, incluso, estructuras. Tuve otra suerte: hacer toda la carrera con el magisterio de Enric Miralles. En cuanto a los compañeros, estuve entre dos generaciones. Por una parte, Manel Bairo, Rosa Rull, Albert Civit, David Sarri... que son con quienes organicé el primer estudio. Y, por otra, Josep Bohigas, Iñaki Baquero... Yo estaba en la tangencia de esas dos generaciones.

¿Y cómo surgió el interés por la joyería?

El interés por la joyería coincidió con los años de la carrera de arquitectura. Junto con mi compañera Sé Duch traspasábamos conceptos de la arquitectura al diseño de pequeñas piezas. Siendo estudiantes, a finales de los años 80, logramos ganar un Premio Bagués valorado por

entonces en un millón de pesetas. Con ese dinero pudimos financiar un viaje de estudios a Harvard.

Creo que tuvimos algo más de suerte que la gente de ahora. Paralelamente al periodo de formación, íbamos trabajando en algunos encargos, lo que nos servía para ir conociendo el sector. Pero el principal estímulo eran las ganas de construir. Lo primero que construimos fue el baño de la casa de mis padres en Igalada, con la fortuna de que ganamos un Premio FAD. Con esta experiencia comenzó toda la vertiente de diseño industrial de nuestro trabajo, ya que conseguimos que una empresa industrializara una de las piezas (un plato de ducha reconvertido en lavamanos) de aquel cuarto de baño.

Después construimos un pequeña galería de arte. Empezábamos poco a poco a montar el estudio.

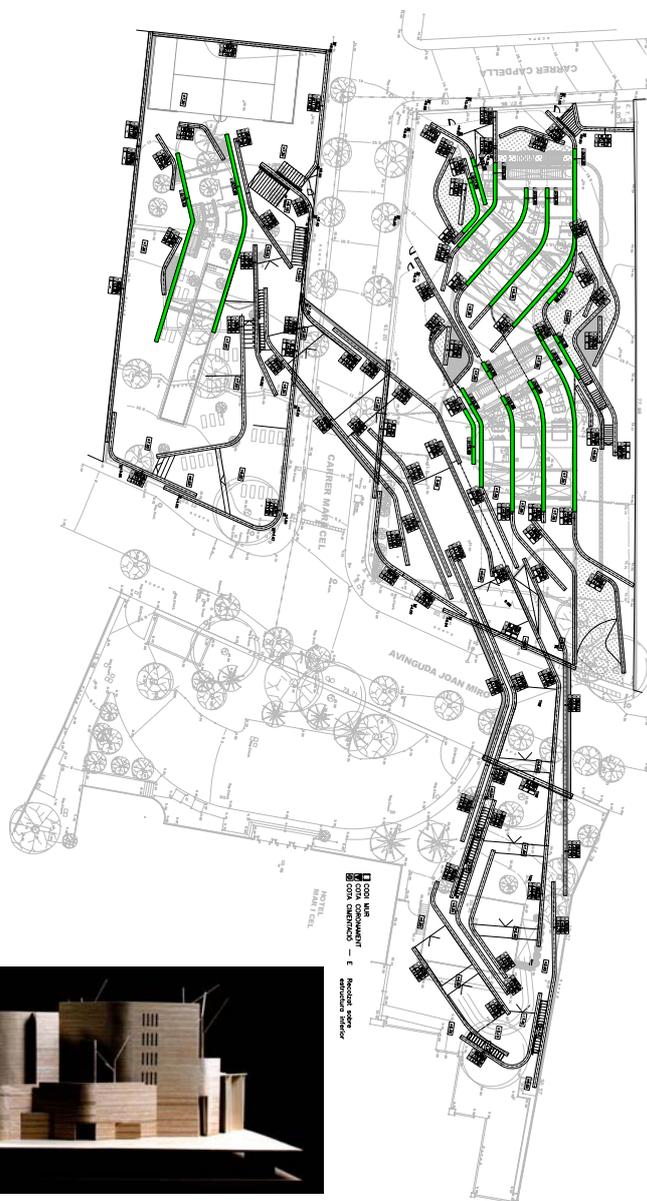
Entonces, en vuestro quehacer hay constantes saltos de escala...

La verdad es que me gusta más hablar de compañía que de estudio. Nos costó mucho que los clientes nos tuvieran confianza, porque era muy difícil que entendieran que hacíamos arquitectura, urbanismo, pero también diseño industrial y hasta joyería. Pero, finalmente, lo hemos conseguido.

A la larga, este enfoque nos ha venido muy bien. Ha habido veces que lo pequeño ha pagado y ha permitido lo grande, y viceversa. Hay un enriquecimiento recíproco.

¿En qué consiste exactamente vuestra nueva línea de trabajo: Respuestas o Proyectos sin escala?

Nuestra nueva línea de trabajo, las Respuestas, surgió de la necesidad de tomar



Maqueta y planta del Hotel Hospes, Palma de Mallorca

una actitud activa hacia las necesidades que detectábamos a nuestro alrededor, las necesidades de la gente. De ahí nació lo que denominamos las Respuestas. Éstas se dividen en dos grupos. Por un lado, tenemos las Respuestas a preguntas que nadie nos ha hecho pero que nosotros hemos detectado. Son las Respuestas que se trabajan en nuestro LAB, es decir nuestro laboratorio. En estos momentos el LAB se encuentra enfrascado en las Galactic Suite, un proyecto para un hotel espacial para el que hemos conseguido la colaboración del sector aerospacial. El segundo grupo de Respuestas son las que parten de algún cliente nuestro con alguna situación a la que no sabe cómo enfrentarse, por lo que nunca está en condiciones de plantear preguntas directas o claras. Por ejemplo, uno de

nuestros clientes promotores posee, a parte de sus empresas constructoras, una potente industria de fibra de vidrio que trabajaba para el sector naval. Ahora hay un movimiento negativo en este ámbito y nosotros intentamos buscar productos que puedan ser construidos en fibra de vidrio y vuelvan a dar sentido a esas industrias. Así, nuestras Respuestas aparecen en forma de estudios pa-

ra núcleos prefabricados que puedan usarse en viviendas.

En tu manera de trabajar, ¿los conceptos son importantes?

Sobre todo, es la actitud. Iniciar algo con muy pocos complejos. Se trata de empezar con una idea y dejar que el propio pro-

ceso te lleve. Siempre digo lo mismo: cuando el producto resultante te sorprende, has aprendido algo.

Luego hay una estrategia: hacer y, después, preguntar. Quiero decir que prefiero actuar a pensar demasiado y luego no producir nada.

¿Cuál es vuestro proceso de trabajo?

Los ejercicios los iniciamos cuatro personas. Primero, un profesional escribe un relato sobre lo que pretendemos hacer, más una serie de contenidos de imagen alrededor de lo que estamos pensando. Luego empieza el maquetista y el jefe de proyecto. Yo participo en cada una de estas fases.

Creo que uno de los aspectos más importantes es que el sistema informático nos permite trabajar de forma sepa-

Fotomontaje: Adrián Goula



Fotos de las diferentes fases de la obra del Hotel Hospes Palma, Palma de Mallorca

rada, en lugares distintos, pero sin dejar de estar en contacto.

Somos básicamente un equipo de producción. Diariamente, hemos de producir lo que hemos previsto. El objetivo es tener un gran rigor en lo que hacemos. Ésa es nuestra fuerza: tener un equipo que sea una herramienta eficaz y con una dirección clara.

Vuestras premisas de actuación se articulan en un juego de parejas: reinención/entender; proximidad/gente; estrategia/proposición... ¿Se mantienen estas dualidades en vuestra manera de resolver los proyectos?

Sí, pues forman parte indisoluble del producto y por tanto viajan con él. Son las características que, de ser un producto solucionado con éxito, serán las que le darán vida.

A nosotros nos sirve re-entender para poder re-inventar y generar un producto para que el usuario pueda recomponer esta situación y encontrar un ámbito en el que interactuar, descubrir algo nuevo que le haga la vida más amena.

Estamos construyendo un hotel en Mallorca. Se trata de una ampliación para un hotel de cinco estrellas en primera línea de costa. Pero las nuevas instalaciones tienen que situarse no ya en segunda línea sino tras una carretera de circunvalación que parte toda la instalación.

El edificio principal ya había sido objeto de una reforma nuestra, dirigida a darle la vuelta y ponerlo de cara al mar, pues aunque estaba frente a él parecía que se avergonzara de su posición y mirara de soslayo. Entonces, completando la primera estrategia –recuperar el mar–,

nos propusimos ahora recuperar el bosque, y en definitiva, buscar los orígenes naturales de la isla: mar y bosque, para reinventarnos el contexto de carreteras y edificios inquietantes que rodea la nueva ubicación.

La estrategia se basa en el flirteo y en reinterpretar la conexión entre los edificios como un valle que se abre paso entre bancales buscando los solares a anexionar. Muros de piedra seca negocian con las tierras el espacio a ocupar. A veces se cierra el trato simplemente con taludes; otras, de la misma manera que el edificio original buscaba el mar con peldaños solárium, este valle se terracea con bancales que nos conducen hasta perder de vista todo lo que nos rodea; ya no estamos en un ambiente urbano, estamos entre árboles y cielo.

Siguiendo la dinámica de los muros de piedra seca, que forman los bancales y levantan las nuevas construcciones, recreamos un bosque de pinos y volvemos a ver el mar que nos daba la bienvenida en el edificio original. La propia isla.

¿Y cuándo giras la cabeza y miras hacia Asia?

Todo comenzó hace dos años, con un viaje a Hong Kong y Shangai de la mano de un industrial que tenía diez años de experiencia en el mercado asiático.

Conocí a un empresario chino que trabaja para compañías occidentales, pero en cambio, su producto (los centros comerciales) era flojo. Así que acordamos enviar dos arquitectos de nuestro estudio a China con el compromiso de trabajar allí una temporada larga. Creamos una *joint venture*; nosotros inven-

tamos y producimos el producto final, y él lo gestiona.

Hicimos hasta 40 propuestas diferentes (en Asia, sólo redactas hasta el proyecto básico; luego el promotor local es quien se encarga de fabricarlo) hasta que dimos con la definitiva. Actualmente, ya estamos construyendo un gran complejo comercial y un hotel.

Sería como hacer concursos: hacer diez para acertar uno.

Nosotros no hacemos concursos. Hacemos propuestas e intentamos que alguien las compre.

Lo que ocurre en Asia es que los ejercicios son muy potentes de salida pero se van limando. El siguiente paso que queremos dar es que el socio trabaje para nosotros y edificios que nos interesan pero que nunca creemos que se puedan construir en España, los podemos levantar en Asia. Así que hemos comenzado a proyectar torres y buscado quien las financie, esto es, clientes españoles que quieran invertir en Asia.

¿Cuál consideras que es vuestra aportación a la tipología de edificación en altura en cuanto a uso (programa múltiple) y construcción en el proyecto de las Flamenco Towers?

Lo que se podría llegar a considerar una aportación tipológica es el intento de llevar al límite la proporción entre planta y altura del edificio para conseguir la máxima esbeltez. En este sentido se ha buscado la mínima planta que pudiera funcionar de forma óptima en cuanto al programa y la circulación especialmente, y que, a la vez, estructuralmente pudiera sostenerse sólo a

partir del núcleo vertical de accesos y la fachada portante, sin estructura intermedia.

Habláis que “más que generar productos acabados, proporcionáis herramientas para generar situaciones”. En este sentido, ¿también ofrecéis un servicio postventa? ¿Revisitáis vuestras obras?

En cierta manera sí, aunque no lo llamamos servicio postventa... Quizá a partir de ahora... De hecho, seguimos trabajando para todos nuestros clientes importantes, por lo que los productos acabados nunca desaparecen de la mesa de trabajo.

Por ejemplo, nunca perdemos el contacto con nuestros hoteles pues tenemos un compromiso verbal que nos autoriza a pernoctar o comer en ellos siempre que lo creamos conveniente.

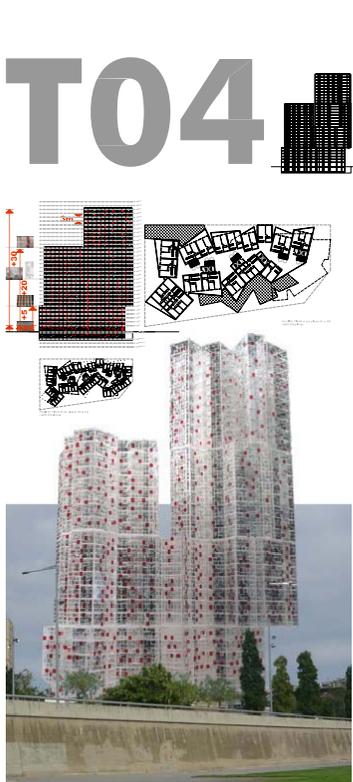
Nos gusta participar de las situaciones que nosotros mismos proponemos. De esta manera nos convertimos en nuestros propios clientes y nos ponemos a prueba. Nosotros sabemos lo que queremos conseguir, es decir, que no nos podemos engañar.

¿Qué proyectos tenéis en el horizonte?

Hay una estrategia: hacer los edificios que uno quiere y después venderlos. Esto lo aprendimos en el mundo de la joyería, donde haces una pieza y luego intentas que alguien te la compre. ¿Por qué ese concepto no se aplica a la arquitectura? Nunca vas a pedir trabajo, sino que ofreces trabajo y por eso ninguno de nosotros tiene ningún complejo.

El proyecto más difícil que estamos haciendo son lo que denominamos “Galactic Suites”. Ahora hemos creado una página web para buscar colaboradores.

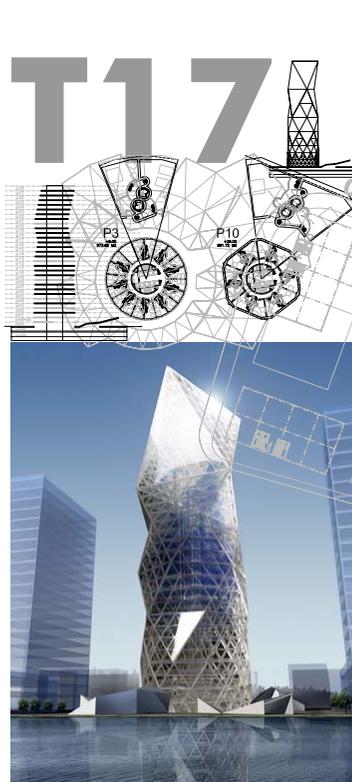
Extracto del *Catálogo de Torres*, desarrollado por EQUIP Xavier Claramunt



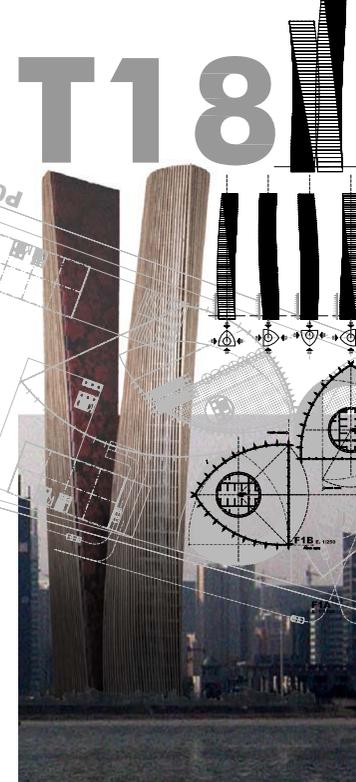
SANTA COLOMA



QATAR



TORRE BEIJING



FLAMENCO TOWERS