



Nos gusta hacer cosas para la gente

Estamos haciendo un expositor para cervezas Damm, un expositor para una botella que acabará encontrándose en todos los bares. Es una pieza humilde, pero estará en todas partes, se meterá en **la vida de mucha gente**. Eso es importante. Eso **entraña responsabilidad**. Estamos excavando un solar en Palma de Mallorca para construir en él un hotel, y cuando vemos el agujero que está apareciendo **nos asustamos**, es algo más que respeto. Es el miedo que no puede superarse con un supuesto conocimiento técnico, una capacidad reconocida ya sea por instituciones o por la práctica acumulada. Eres tú ante unos hechos directamente relacionados con tus decisiones, hechos que te superan. Descubres tu fragilidad, que en el fondo eres pequeño pero que por alguna extraña dinámica te has visto abocado a un acto excesivo, en el límite donde empieza la arrogancia. El tiempo y sus gentes te pondrán en tu lugar, lo pondrán todo en su lugar. Más. Hemos terminado un hotel en Granada, y otro en Barcelona. Muy diferentes. Uno es un anexo a un edificio histórico, el Palacio de los Patos, el otro es un cambio de uso para dos primeras plantas, Principales, frente al Parc de la Ciutadella. Estamos a punto de empezar otro en Jerez, hablando con el ayuntamiento para explicarles que sí, que quizá es diferente pero que vale la pena intentarlo, es necesario, en el fondo se puede llegar a considerar inevitable. Y a fin de cuentas se trata de roble americano. También estamos trabajando con la gente de Layetana, una constructora, con la mirada puesta en un edificio de grandes dimensiones, un edificio alto. Pero esto... Vaya, que eso... Que estamos trabajando en ello. Y también en el Delta del Ebro, donde promotores privados están iniciando grandes actuaciones de vivienda. Es una zona delicada, frágil, pero ya sabemos que hay una dinámicas que no se pueden detener, pero sí reconducir. Nosotros asumimos estar ahí, no parece fácil, el mero hecho de estar es un riesgo. **El secreto es hacer las cosas con cuidado**. Pero hay una fuerza que está por encima de todos, y seguramente es bueno, es buena. Nos tenemos que sumar a ella.

Ante toda esta fuerza de la que solo podemos participar y aportar alguna de nuestras propuesta, con cuidado, hemos decidido una estrategia de **Primero hacer y Luego Pensar**. ¿Contraproducente? Creemos que no. En caso de duda, actuar. Subirse al carro de esta fuerza para generar situaciones inéditas, inesperadas, sorprendentes y, por tanto, incómodas, con siempre con el objetivo de obtener soluciones superiores. Es una

metodología exagerada, alocada, pero es la manera que tenemos para abrir nuevas vías. Una cierta inocencia que aun es capaz de driblar nuestra formación técnica y que nos lleva a lugares de los que nunca salimos de la manera que habíamos previsto. Solo una vez dentro de la situación aparece el análisis, que lleva a una solución que surgirá de la práctica, muy al contrario de proyectarla, definirla e intentar aplicarla. **La solución da el camino.**

Para ello se han de aprovechar los movimientos que contengan fuerza y se van encontrando por el camino. Se asimilan las cosas que suman y se tira para adelante con ese empuje. Eso hace que los colaboradores sean muy cambiantes, y también los clientes. Porque **lo único que se mantiene es el hecho de hacer cosas para la gente.** Todos aquellos que nos rodean, incluidos los promotores, cambian, son sustituibles. A nadie le gusta. A nadie le gusta serlo. Lo único que no cambia es la necesidad de dar servicio, de cubrir una necesidad que muchas veces no está identificada pero que se puede otear en el horizonte. Por eso se ha de empezar desde muy atrás, pues solo Spiderman es capaz de subirse a un tren en marcha.

A parte de todos estos proyectos, hemos abierto una oficina técnica en China. Ir a China ha supuesto un gran riesgo. Nosotros llevamos un año allí, lleno de reuniones y propuestas y aun no hemos podido ni pegar una chapa. Lo que hemos aprendido es que allí todo sigue un ritmo muy lento, que es necesario empezar desde muy atrás. Todo este tiempo ha sido necesario para establecer unos vínculos con promotores, políticos y técnicos del país, **conseguir su confianza** a parte de su interés en nuestras propuestas. Ahora hemos llegado a un estadio en el que, a pesar de que continuamos iniciando nuevos proyectos, aquellos primeros que lanzamos ya han encontrado un camino que avanza. Son caminos difíciles, por la burocracia y por la forma peculiar que tienen de poner en práctica todo aquello que se ha decidido en cualquier reunión. Pero si ha sido difícil encontrar el camino, el método, una vez una propuesta ha encontrado su dirección y se ha puesto en movimiento se ha de hacer su seguimiento, con más paciencia, para actuar en el momento adecuado, sabiendo que avanza muy lentamente pero avanza. Bueno, con el suficiente misterio como para que este pie que se ha alzado para subir el escalón también pueda acabar de bajar. Pero los vínculos que hemos establecido nos colocan en el nivel del riesgo, lejos del mero suicidio. Este es nuestro momento en China. Para que te pase algo tienes que estar en el lugar. Fuimos porque creíamos que teníamos que ir. Una vez se consiguió la asociación con un equipo Chino y se desplazó algún miembro de nuestro equipo, tuvimos que pensar: ¿y ahora qué? Una vez ahí nos tuvimos que espabilar y mientras la arquitectura trazaba un camino tortuoso empezamos a intentar gestionar escenarios alrededor de la construcción. Así surgió la posibilidad de construir una fachada prefabricada en China que tendría que ser montada en Barcelona. O empezar a pensar núcleos prefabricados para los hoteles que estamos construyendo, o cocinas prefabricadas para las viviendas del Delta... y aquí estamos.

Pero continuamos pensando en nuevos retos.

Hace unas semanas, portavoces de la NASA hablaron en la Universidad de Florida sobre los objetivos de la agencia en los próximos 40 años de exploración espacial. Uno de los temas que expusieron con mayor énfasis fue el hecho de que desde que el gobierno de los EEUU ha recortado severamente el financiamiento de la NASA la agencia está planteando el buscar sus recursos económicos de compañías privadas o grupos de inversión

interesados en el **turismo espacial**. Quizá ha llegado el momento en que para que la gente se empiece a creer la inversión en el espacio no solo ha de ser capaz de seguir las instrucciones de Marta en el GPS sino que quizá se le ha de dar la posibilidad de subir ahí arriba. Obviamente no se nos ha ocurrido solo a nosotros.

Desde el 12 de Abril de 1961, cuando Yuri Gagarin protagonizó el primer viaje tripulado al espacio, el nombre de vuelos de este tipo solo ha sumado la cifra de unos 4 por año, la mayoría operados por las agencias estatales de los Estados Unidos o Rusia.

En el 2004, 3 de los 5 viajes programados los realizó la Mojave Aerospace Ventures, con naves construidas por la Scaled Composites de Burt Rutan (leyenda del diseño aeronáutico) y financiada exclusivamente por el empresario espacial Paul G. Allen (cofundador de Microsoft). El 27 de septiembre del 2004 el Virgin Group de Richard Branson (fundador de compañías aéreas pero también de empresas que producen una sola bebida que se vende en un solo país) firmó un contrato con la Mojave Aerospace Ventures de Paul G. Allen para usar su tecnología en el desarrollo del primer operador turístico espacial del mundo. Siempre hay una fuerza superior. Pero ellos piensan en ir y volver... ¿No tendríamos que aprovechar para quedarnos unos días?

Hace falta encontrar los puntos de contacto y saber ver como nos podemos ayudar. Y al final, siempre, hacer cosas para la gente. Nos gusta hacer cosas para la gente. Nosotros también somos gente, pero hay muchos más.