



Ens agrada fer coses per a la gent

Estem fem un expositor per a Cerveses Damm, un expositor per a una ampolla que haurà de posar-se a tots els bars. És una peça petita, però estarà a tot arreu, es ficarà a **la vida de molta gent**. Això és important. Això **és una responsabilitat**. Estem excavant un solar a Palma de Mallorca per a construir-hi un hotel, i quan veiem el forat que està apareixent **ens espantem**, és més que respecte. És la por que no pot superar un suposat coneixement tècnic, una capacitat reconeguda per institucions i per la pràctica ja realitzada. Ets tu davant fets en els que hi tens alguna cosa a veure, i que et superen. Descobreixes la teva fragilitat, que en els fons ets petit però que per alguna estranya dinàmica et veus abocat a un acte excessiu, en el límit de l'arrogància. El temps i la gent el posarà al seu lloc. El temps i la gent et posarà a lloc. Hem acabat un hotel a Granada, i un altre a Barcelona. Molt diferents. Un és un annex a un edifici històric, el Palacio de los Patos, l'altre és un canvi d'ús per a dos principals davant el Parc de la Ciutadella. Estem a punt de començar-ne un altre a Jerez, parlant amb l'ajuntament per a explicar-lis que sí, potser és diferent, però que val la pena intentar-ho, és necessari, en el fons pot arribar a considerar-se inevitable. També estem treballant amb la gent de Layetana amb vistes a construir un edifici de gran dimensió, un edifici alt. Però aixó..., que hi estem treballant. I també estem treballant al Delta de l'Ebre, on promotors privats estan iniciant grans actuacions de vivenda. És una zona delicada, fràgil, però hi ha unes dinàmiques que no es poden aturar. Nosaltres hi estem, no sembla fàcil, només el fet d'estar-hi és un risc. **El secret és fer les coses amb cura**, amb cuidado. Però hi ha una força que està per sobre de tots, i segurament és bo, és bona. Ens hi hem de sumar.

Davant tota aquesta força de la que només, que no és poc, podem pretendre participar, ser-ne partíceps i aportar-hi alguna de les nostres propostes, amb cuidado, hem decidit una estratègia de **Primer Fer i Després Pensar**. Contraproductent? Creiem que no. En cas de dubte, actuar. Pujar-se en aquesta força per a generar unes situacions inèdites, inesperades, sorprenents i per tant incòmodes, amb l'objectiu d'obtenir solucions superiors. És una metodologia exagerada, esverada, però és la manera d'**obrir noves vies**. Una certa innocència que encara és capaç de driblar la nostra formació tècnica i que ens porta a llocs d'on mai sortim com podíem haver

previst. Una vegada dins la situació apareix l'anàlisi, que porta a la solució que sorgirà de la pràctica, al contrari de projectar-la i intentar-la aplicar quan més tard ja s'està en mig d'un problema. **La solució dona el camí.**

Per això s'han d'aprofitar els moviments que tinguin força i que ens anem trobant pel camí. S'assimilen les coses que sumen i es tira endavant amb aquesta embranzida. Això fa que els col·laboradors siguin molt canviants, i també els clients. Perquè **l'únic que es manté és el fet de fer coses per a la gent.** Tots aquells de qui ens envoltem, inclosos els promotors, canvien, són substituïbles. A ningú ens agrada ser-ho. L'únic que no canvia és la necessitat de donar un servei, cobrir una necessitat que moltes vegades no està identificada però que es pot intuir en l'horitzó. Per això s'ha de començar des de molt endarrera, només Spiderman és capaç de pujar-se a un tren en marxa.

A banda de tots aquests projectes, hem establert una oficina tècnica a la Xina. Anar a la Xina ha estat un gran risc. El que hem après és que allà tot segueix un ritme molt lent, que és necessari començar des de molt endarrera. Nosaltres portem un any allà, ple de reunions i propostes i encara no hem col·locat ni la manilla d'una porta. Tot aquest temps ha estat necessari per a establir uns vincles amb promotors, polítics i tècnics del país, **aconseguir la seva confiança** a banda de que s'interessessin per les nostres propostes. Ara hem arribat a un estadi en que, tot i que continuem fent propostes noves, aquelles primeres ja han trobat el camí que avança. Són camins difícils, per la burocràcia i per la forma peculiar que tenen de posar en pràctica tot el que s'hagi decidit en qualsevol reunió. Però si ha estat difícil trobar el camí, el mètode, una vegada una proposta ha trobat la seva direcció i s'ha posat en moviment cal fer el seguiment, amb més paciència, actuar en el moment adequat, sabent que avança molt lentament, però avança. Bé, amb el suficient misteri com per a que aquest peu que s'ha aixecat per a pujar l'esglaó també pugui acabar baixant-lo. Però els vincles que hem establert ens donen el nivell d'estar arriscant, no suicidant-nos. Aquest és el nostre moment a Xina. Per a que et passi alguna cosa has d'estar al lloc. Hi vàrem anar perquè creïem que hi havíem de ser. Una vegada es va aconseguir l'associació amb un equip xinès i desplaçar algun membre del nostre equip, vam haver de pensar, i ara què? Una vegada allà ens havíem d'espavilar i mentre l'arquitectura traçava un camí tortuós vam començar a intentar gestionar escenaris al voltant de la construcció. Així va sorgir la possibilitat de construir una façana prefabricada a Xina que havia de ser muntada a Barcelona. O començar a pensar nuclis prefabricats per als hotels que fem, o cuines prefabricades per a vivendes al Delta... i aquí estem.

Però continuem pensant en nous reptes.

Fa unes setmanes, portaveus de la NASA van parlar a la Universitat de Florida sobre els objectius de l'agència en els pròxims 40 anys d'exploració espacial. Un dels temes que més van tractar va ser el fet de que des de que el govern dels Estats Units ha retallat severament el finançament de la NASA l'agència està planejant buscar finançament de companyies privades o grups d'inversió interessats en el **turisme espacial**. Potser s'ha arribat al moment en que per a que la gent es comenci a creure la inversió en l'espai no només a de ser capaç de seguir les instruccions de la Marta al GPS sino que potser se li ha de donar la possibilitat de pujar allà dalt. Obviament no se'ns ha ocorregut només a nosaltres.

Des del 12 d'Abril de 1961, quan Yuri Gagarin va protagonitzar el primer viatge tripulat a l'espai, el nombre de vols d'aquest tipus només ha estat d'uns 4 cada any, la majoria duts a terme pels Estats Units o Rússia.

El 2004, 3 dels 5 viatges programats els va realitzar la Mojave Aerospace Ventures, amb naus construïdes per la Scaled Composites de Burt Rutan (llegenda del disseny aeronàutic) i finançada exclusivament per l'empresari espacial Paul G. Allen (cofundador de Microsoft). El 27 de setembre del 2004 el Virgin Group de Richard Branson (fundador de companyies aèries o d'empreses que produeixen una sola beguda que es ven a un sol país) va signar un contracte amb la Mojave Aerospace Ventures de Paul G. Allen per a usar la seva tecnologia per al desenvolupament del primer operador turístic espacial del món. Sempre hi ha una força superior. Però ells pensen en anar-hi i tornar, no ens hi hauriem de quedar uns dies?

Cal trobar els punts de contacte i saber veure com ens podem ajudar. I al final, sempre, fer coses per a la gent. Ens agrada fer coses per a la gent. Nosaltres també som gent, però n'hi ha molts més.