



Arquitectura sense complexos

Reinventar, acostar-se a la gent i proposar constantment. Així de clar ho té aquest equip d'arquitectes i dissenyadors industrials... i joiers, amb Xavier Claramunt al capdavant, per als que és tan important el procés de desenvolupament com el producte final. Des d'una voluntat d'innovació constant acaben d'inaugurar **una nova línia de treball: "les Respostes"**, que es ve a sumar a l'arquitectura i disseny d'interiors, disseny industrial i joieria que venen desenvolupant des del 1990. Amb oficina pròpia a Xina des del 2005, l'EQUIP Xavier Claramunt col·labora amb Ferran Adrià, Hospes Hoteles, BMW, Chic&Basic o Cosmic.

Creada el 1990 i dirigida per Xavier Claramunt (Igualada, 1965), aquesta companyia que treballa en arquitectura, interiorisme, disseny industrial i joieria ha decidit afegir una nova categoria: "les Respostes", que ells defineixen com uns **projectes sense escala**: 'són les respostes a preguntes que es plantegen els nostres clients quan pretenen assumir nous reptes. El nostre objectiu és **proposar un camí que sigui versemblant**'. Tot això a nascut de la conjunció entre la seva tendència a proposar i d'una estratègia que denominen 'LAB', de laboratori, en la que treballen sobre un producte o projecte fins hi tot abans de que aparegui un client en concret: 'això ens permet millorar les nostres respostes ja donades a preguntes dels nostres clients, o preparar-nos per a aquelles encara no formulades'. Fent un símil futbolístic, seria una pretemporada constant paral·lela al treball quotidià.

Aquest **LAB** ja ha donat els primers resultats: la proposta per a un hotel a l'espai (Galactic Suite) i els primers estudis per a un hotel en un hàbitat submarí (Sea Suite). 'Són projectes que desenvolupem sense tenir aquell client que ens l'hagi encarregat. Són les **propostes que fem quan detectem una necessitat que encara no esta coberta**'. La nova estratègia LAB, que s'ha convertit en la manera en que l'EQUIP dona sortida a l'assaig de noves estratègies i a l'apertura de nous camins, conviu amb les responsabilitats i velocitat del dia a dia, perquè segons Xavier Claramunt 'també som una companyia que fa productes amb una finalitat clara, amb un client i un projecte. Les matèries primeres han de ser realistes, s'han de complir uns terminis, en el món de l'anomenada realitat existeix una raonable tendència generalitzada a evitar riscos'.

Entre alguns dels seus treballs, destaca el concessionari per a BMW a Sabadell (Finalista Premis FAD), l'hotel Chic&Basic Born a Barcelona, la Casa Mur a Igualada o les ampliacions para l'hotel Hospes Palacio de los Patos, a Granada, i Hospes Maricel, a Mallorca. A l'apartat de disseny industrial, treballen en la col·lecció FACES de Ferran Adrià per a la que acaben de presentar la coberteria Franki. Amb Cosmic han desenvolupat sanitaris, aixetes i accessoris per al bany. Des de 1990, quan van començar a treballar per a DuchClaramunt, han vingut dissenyant joies que busquen 'la implicació de l'usuari en la formalització de la pròpia joia. Són, més que peces, eines per a generar peces' segons aquest arquitecte innovador.

La seva forma de treballar

Tot projecte a desenvolupar per l'EQUIP Xavier Claramunt surt de tres premisses que actuen com a motors: la reinvençió, l'acostament a la gent i una proposició constant, tot sense complexos. Segons expliquen, 'la primera premissa és la constant **reinvençió de la manera d'entendre les coses**. Revisem sense complexos des del producte desenvolupat fins a l'actitud en treballar i la gestió del procés. La segona és la voluntat d'acostar-nos a la gent amb **productes que incitin a l'activitat i siguin útils**. La tercera és una estratègia propositiva per a redefinir conceptes i estratègies que ens expliquin i permetin produir els nous productes'. Aquestes premisses són seguides de forma rigorosa en el LAB, i a l'aparèixer el client el procés s'enriqueix sense deixar de costat el treballar sense prejudicis, ni formes, ni idees prèvies: 'iniciem tot procés conjuntament amb el client, analitzant les dades aportades per aconseguir un coneixement suficient de les necessitats i així generar unes propostes a la mida dels requeriments'. Segons Xavier Claramunt, 'l'establiment d'un procés de treball defineix la forma final'.

Poder treballar en diferents escales els hi dóna una gran flexibilitat. L'arquitectura i l'interiorisme els aporta el coneixement espacial, el disseny industrial els permet estar en contacte amb industrials comprovant la viabilitat dels projectes i desenvolupant tècniques innovadores, i la joieria els acosta al coneixement dels materials per a la seva correcta manipulació i ús adequat. A les anteriors línies s'han vingut a afegir 'les Respostes', a les que denominen projectes sense escala.

Àsia

Des de fa poc més d'un any, la companyia té oficina tècnica estable a Xina. No amaguen la dificultat del nou repte i afirmen que 'hem après que allí tot segueix un ritme molt lent i que era necessari començar des de molt enrere. És un camí difícil per la burocràcia del país però una vegada les propostes han trobat el seu interlocutor tot és més fàcil'. Hi van anar perquè tenen la convicció de que **'per a que passi alguna cosa tens que ser al lloc'**. En aquests moments tenen en fase de projecte centres comercials i complexos hotelers. En la seva línia de rellegir la situació i proposar, estudien des de la possibilitat de desenvolupar i produir façanes prefabricades a Xina per a després ser muntades a Barcelona fins a la construcció de nuclis prefabricats per als hotels que construeixen a diferents punts d'Espanya.

Innovació

Davant la pregunta de com entenen ells el concepte d'innovació, l'EQUIP Xavier Claramunt explica que per a ells **'la innovació és l'àmbit on es troben una idea i una manera de portar-la a la pràctica**. Així que, en un primer nivell, la nostra innovació viu en el proposar productes o espais convidin a l'acció, que incitin a les persones a interactuar tant amb el producte com amb altres persones. L'objectiu final és l'activitat'. Però com tenen clar que per a ser innovació una idea ha de concretar-se en un producte, afegeixen que 'la nostra estratègia, en certa mesura és una innovació, és implicar-nos en els projectes com a socis. D'aquesta manera, més que mantenir-nos com arquitectes o consultors, volem estar en tots els estadis i tenir veu i vot en totes les decisions'. Per a l'arquitecte, aquesta és l'única manera de que un projecte guanyi en lloc d'anar perdent pel camí que porta des de la ideació fins a la concreció en un producte real: 'posant-nos una mica sensibles, ja no es tracta dels nostres fills sinó que som nosaltres mateixos'.

Idea força

- Actuar sempre sense complexos
- Constant reinvençió de la manera d'entendre les coses: revisar sense complexos des del producte desenvolupat fins l'actitud al treballar i la gestió del procés.
- Acostar-se a la gent: proposar productes que incitin a l'activitat i que siguin útils.
- Ser propositius: redefinir conceptes per a que ens expliquin els nous productes. Redefinir estratègies per adequar-les als escenaris que van apareixent.