



Entrevista a Xavier Claramunt, fundador d'EQUIP

El 1990, Xavier Claramunt va fundar ADD+, una empresa multidisciplinar avui anomenada EQUIPxavierclaramunt. Principalment, les seves línies de treball són l'Arquitectura, el Disseny Industrial, la Joieria i la més nova, "Respostes". Aquesta última tracta d'oferir respostes a les preguntes d'aquells clients que volen assumir nous reptes. Durant el Renacer 07, Xavier Claramunt va presentar el projecte Galactic Suite, un hotel a l'espai, on va emfatitzar la necessitat de reinventar-se en la forma de veure les coses, apropar-se a la gent i actuar sense complexes i de manera propositiva. Tot això des del LAB, lloc on es prepara allò que es desconeix, una espècie de "pretemporada" on es projecten noves idees. Tota idea és vàlida, inclús els errors seran positius i acumularan experiència.

Com han evolucionat els projectes de Sea Suite i Galactic Suite? S'han acomplert els seus objectius?

Els dos projectes estan en marxa. *Galactic Suite* està molt més avançat. Hem trobat part del finançament i estem construint una habitació pilot. El *Sea Suite*, per un problema legal, està en "stand by". Amb la inèrcia de *Galactic Suite* han nascut nous projectes com *galacticsuiteHIMALAYAS*, el desenvolupament d'un hotel al cim de la cadena muntanyosa de l'Himàlaia, *galacticsuiteNEARESPACE* que consisteix en el desenvolupament d'una aeronau reutilitzable inflable per allotjar inicialment a 6 passatgers i un tripulant fins una alçada de vol de 40km, a la zona anomenada "near-space", on els passatgers podran observar el fons de l'espai en negre i una considerable corbatura de l'horitzó, o *galacticsuiteMOONrace* que té com a missió allunitzar un robot en la superfície de la Lluna capaç de recórrer 500 metres i enviar imatges i dades de la Lluna a la Terra.

S'ha vist afectat el disseny de projectes pel sector "luxe" en aquest període de crisi global? El client amb diners és el mateix d'ahir?

Bàsicament el que passa és que les coses van més lentament. El sector del luxe és un sector que ha canviat molt poc.

El treball realitzat al LAB ha patit la necessitat d'adaptació a la crisi? Com veuen el futur des del LAB?

El que passa és que com hi ha menys finançament, pots fer menys coses. En el nostre cas tot es ralentitza. Però el LAB continua sent la base d'investigació de la nostra companyia, que sens dubte encara és més important en èpoques de recessió. S'adapten les propostes a la nova situació i a les noves perspectives de dificultat, apareixent nous projectes que reinventen el moment i arriben fins la revisió de la nostra pròpia professió.

Quins són els seus objectius a curt i mig termini? Quines decisions han pres per fer front a la crisi (reducció de despeses, creixement)?

Nosaltres hem optat per dues coses molt clares. Una és la internacionalització de manera contundent. Potenciar les nostres oficines a l'exterior i per això hem obert oficines a Xina, Dubai i Mèxic. Tot el nostre volum de treball en arquitectura està en aquests països. La internacionalització és una sortida molt bona per a les empreses espanyoles del nostre sector. A Espanya hi ha talent suficient, però el benestar no ha afavorit que els professionals busquin nous mercats a l'estranger. En segon lloc, la diversificació. Obrir nous fronts en disseny amb galacticsuiteDesign per oferir serveis de conceptualització i disseny per a la indústria de l'espai, i en consultoria amb Respostes per aprendre què saps fer, extreure'n una qualitat i generar un producte.

En aquests moments seran molts els clients que es formulin preguntes. Vostès tenen una secció anomenada "Respostes". En general, quins consells donaria als més inquiets?

EQUIP RESPOSTES va néixer com una eina d'ús propi, al LAB, aprendre què saps fer, extreure'n una qualitat i generar un producte. EQUIP RESPOSTES analitza la companyia i conjuntament amb ella troba la pregunta que ha de ser resposta per trobar una solució. EQUIP RESPOSTES no dóna respostes sinó que incita a que la pròpia companyia les generi a partir d'un treball intern amb els seus propis equips. EQUIP RESPOSTES provoca que els membres dels equips de la pròpia companyia es preguntin el perquè de les seves dinàmiques, afegint una distància crítica que obri els ulls dels mateixos implicats a una visió renovada i fresca. El que aconsello són dues coses molt senzilles. Una és pensar què és allò que sabem fer bé i fer d'aquesta pregunta i la seva resposta, el pivot. En segon lloc, creure's-ho el suficient perquè la nostra autoestima creixi i ens doni aquesta energia, anomenem-la orgull, i que ens farà caminar o canviar cap a on volem.