

En Jordi Viñas no es va contentar amb la carrera d'arquitectura, sinó que va preferir ampliar la seva formació amb els estudis d'un màster en economia i direcció d'empreses (MBA), que li van servir per inaugurar, amb només trenta anys, la seva pròpia firma de promoció i construcció immobiliària, "l'avantatge fonamental de la qual és que jo mateix puc ser el meu client".

Al nostre interlocutor la vocació empresarial li ve de família: "El meu pare s'ha dedicat sempre a l'empresa immobiliària, cosa que em va influir a l'hora d'estudiar arquitectura i completar aquesta llicenciatura amb estudis a l'IESE (Universitat de Navarra). Em sorprèn que, en general, els arquitectes estiguin tan poc vinculats al món de l'empresa. En els vint-i-tres anys d'història del centre on vaig estudiar el màster d'empresa no hi devien haver passat més de deu arquitectes, mentre que hi havia alumnes procedents de totes les altres carreres". I, tanmateix, "la tasca de l'arquitecte està estretament relacionada amb el món de l'empresa". Per què aquesta falta d'interès pel món empresarial? "La carrera d'arquitectura és molt maca, perquè engloba moltes vessants, però li'n falta una d'empresarial".

La doble preparació del Jordi li permet de conèixer "els dos costats de la taula. Perquè una obra arquitectònica sigui un èxit complet ha de satisfer tres criteris: que sigui una bona operació econòmica, és a dir, que se'n pugui assumir el cost de construcció i vendre's a un preu raonable; que estigui ben construïda i compleixi la seva funció, i finalment, que tingui qualitat arquitectònica, tant des del punt de vista de l'edifici en si mateix com des del punt de vista de l'immoble integrat en el seu entorn".

La seva postura com a empresari el capacita per valorar la situació del mercat immobiliari: "L'habitatge s'està posant a uns preus que aviat no es podran assumir. La raó principal d'aquest increment és la manca de sòl edificable. La falta de mà d'obra qualificada també encareix molt el producte. Als industrials de la construcció els costa trobar bons operaris i els guixaires, fusters, etc. cobren uns honoraris elevats. En aquest sentit, opino que els arquitectes hauríem de fer l'esforç de racionalitzar els projectes a fi que fossin més assequibles. Cal fer una arquitectura realista pel que fa als costos, però al mateix temps agradable a l'usuari". Països com els Estats Units ja han assolit "una estandardització de l'habitatge. S'hi poden adquirir cases unifamiliars per catàleg, amb un ventall molt interessant de preus raonables".

Un dels pilars de la feina del nostre entrevistat és l'arquitectura funerària, cosa que ens crida l'atenció, i, tanmateix, "és un tipus d'arquitectura mil·lenària, en podem trobar exemples estudiats i reconeguts a moltes civilitzacions antigues, com ara la grega i egípcia. A la conca mediterrània sempre hem tingut cementiris de dimensions reduïdes allunyats de les ciutats. Amb el temps, però, els nuclis urbans s'han ampliat, i els cementiris no han pogut créixer, de manera que s'han col·lapsat i han esdevingut autèntiques ciutats funeràries molt desagradables per als visitants". És per això que l'empresari que ens acompanya insisteix a "dissenyar cementiris més còmodes per als vius, perquè en definitiva la tecnologia per satisfer les necessitats dels difunts no té massa misteris".

A grans trets, el nostre protagonista proposa un model de cementiri "més ampli, a mig camí entre el que aquí coneixem i l'anglosaxó, que és un parc per on la gent passeja els diumenges". Queda clar, per tant, que les diferències culturals es projecten en totes les vessants arquitectòniques: "Hi ha tipologies molt diferents entre els nòrdics i els mediterranis. Aquests darrers són macos: un petit cementiri d'un poblet de la Costa Brava amb una tanca blanca, una esplanada verda i nínxols a tres alçades és molt humà. Però començar, per manca de sòl, a fer blocs i carrers de nínxols resulta abusiu". Els hàbits funeraris, però, evolucionen: "Ha disminuït notablement la construcció de mausoleus, potser pel fet que s'hagi estès la incineració i per l'elevat cost que un panteó familiar comporta". I és que tots sabem que morir resulta car, perquè "en el preu es reflecteixen els serveis de qualitat que ofereix la firma funerària i el cementiri. La causa d'aquest bon servei a Catalunya és que hi ha hagut famílies que al llarg de generacions s'han dedicat a aquesta activitat i han acumulat experiència i bon ofici. Fins l'any 97 en el món funeràri no hi havia llibertat d'empresa, el servei el prestaven els municipis, directament o a través de concessionàries en monopoli. Aquesta liberalització influeix en la qualitat de l'oferta".

Com a expert en aquest tipus d'espais, el nostre convidat ens confessa la seva predilecció pel cementiri de Roques Blanques, "el projecte original del qual és dels arquitectes Roig i Batlle, si bé jo em vaig encarregar de l'ampliació. També he treballat al cementiri municipal de Sant Cugat del Vallès, al d'El Prat, al d'Elx i al de Sant Sadurn d'Anoia, entre d'altres".

Només ens cal visitar algun cementiri per comprovar que l'arquitectura funerària és també base d'altres manifestacions artístiques, com l'escultura: "Això és probablement conseqüència de la necessitat de pensar en el més enllà. El cementiri de Montjuïc, per exemple, orientat de cara al mar, pot semblar sinistre si t'hi acostes en vaixell, però quan t'hi passeges a peu resulta molt interessant. No em resulta difícil entendre que espais com aquests puguin inspirar artistes que hi aboquen el seu art. Conec molta gent que el primer que fa quan arriba a una ciutat és visitar-ne el cementiri".

Deixant de banda aquest tipus d'equipaments, val a dir que en Jordi dissenya altres projectes, "la majoria d'ells per a la meua empresa, i petits encàrrecs per a tercers, com blocs de pisos i habitatges unifamiliars. Conjuntament amb el despatx dels germans Terradas he dissenyat projectes per a més d'un hotel". Tot i que reconeix que "cada cop se'm fa més difícil dedicar-m'hi, l'esforç que representa pensar en temes generals d'empresa i a l'hora en detalls constructius és apassionant". És tanta la feina que acumula el nostre protagonista que "de vegades, em veig forçat a contractar, per a la meua empresa, els serveis d'un arquitecte extern". Una relació interessant: "És molt diferent el diàleg entre un arquitecte i un promotor del diàleg entre dos arquitectes, perquè els d'un mateix col·lectiu sempre parlem un únic llenguatge". Un llenguatge tan clar com el que en Jordi Viñas ha utilitzat per expressar-se en aquestes dues pàgines.



“L’eforç que representa  
pensar en temes  
generals d’empresa  
i, alhora, en els detalls  
constructius és  
apassionant”

**Jordi Viñas** - Barcelona (Barcelonès)