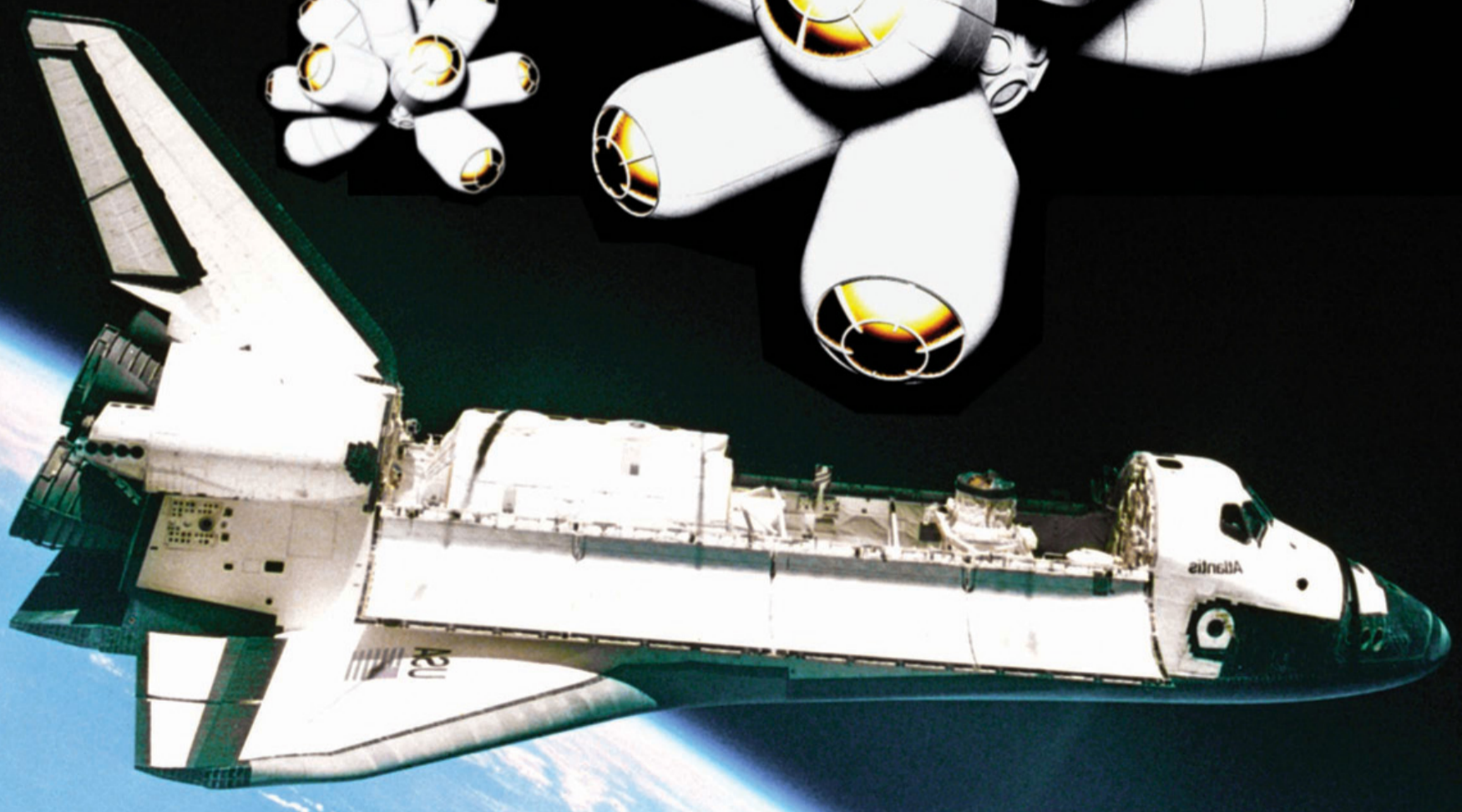




[T] GALACTIC SUITE

L'EQUIP + XAVIER CLARAMUNT | 2006





➤ vista hacia arriba

Close encounters of different kinds

Close encounter of the First kind: oyes de alguien que quiere enviar gente al espacio. Close encounter of the Second Kind: encuentras a alguien al que le gustaría estar unos días en el espacio. Close encounter of the Third Kind: encuentras a quien te ayuda a construir un hotel al que el que quiere enviar lleva a los que quieren estar. Después de descubrir las intenciones humanas de enviar gente corriente al espacio, L'Équip Xavier Claramunt se ve impelido a proponer un hotel espacial: Galactic Suite. En estos momentos se buscan colaboradores y financieros interesados en sumarse al proyecto.

Pero claro, esto no se nos ha ocurrido mientras nos cepillábamos los dientes. Hace unos meses, portavoces de la NASA hablaron en la Universidad de Florida sobre los objetivos de la agencia en los próximos 40 años de explotación espacial. Uno de los temas más tratados fue el hecho de que el gobierno de los Estados Unidos ha recortado severamente el financiamiento de la NASA y la agencia se está planteando buscar el financiamiento de compañías privadas o grupos de inversión interesados en el turismo espacial. Quizá se ha llegado al momento en que para que la gente se convenza de que la inversión en la carrera espacial vale la pena, no sólo ha de ser capaz de seguir las instrucciones de su GPS sino que quizá haya que darle la oportunidad de subir ahí arriba. Obviamente no se nos ha ocurrido sólo a nosotros.

Desde el 12 de Abril de 1961, cuando Yuri Gagarin protagonizó el primer viaje tripulado al espacio, el número de vuelos de este tipo sólo ha sido de 4 al año, la mayoría llevados a cabo por los Estados Unidos y Rusia.

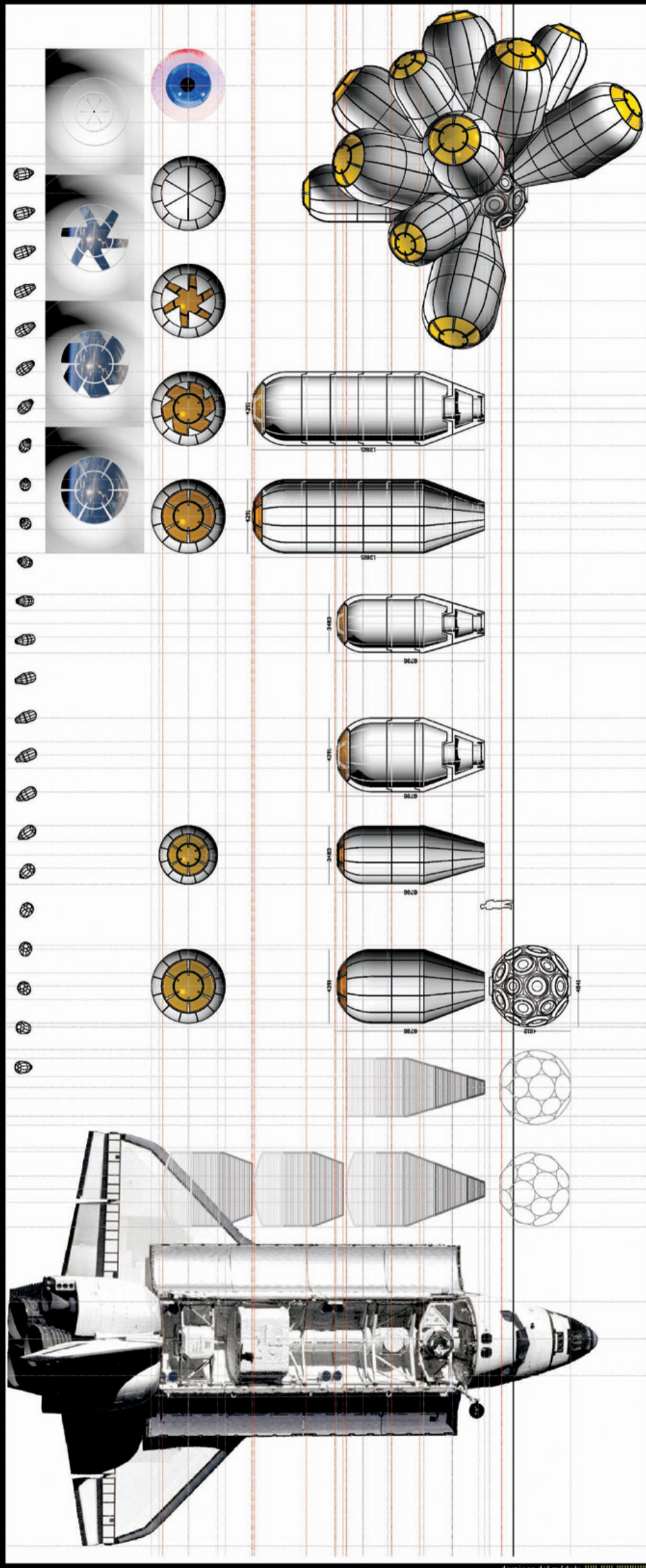
En 2004, tres de los cinco viajes programados los realizó la Mojave Aerospace Ventures, con naves construidas por la Scaled Composites de Burt Rutan (una leyenda del diseño aeronáutico) y financiadas exclusivamente por el empresario espacial Paul G. Allen (cofundador de Microsoft). El 27 de Septiembre de 2004 el Virgin Group de Richard Branson (fundador de compañías aéreas pero también de empresas que producen una sola bebida que sólo se vende en un único país) firmó un contrato con la Mojave Aerospace Ventures de Paul G. Allen para usar su tecnología para el desarrollo del primer operador turístico espacial del mundo.

A partir de ahí y para pensar y comunicar nuestra propuesta, hicimos un análisis tan sencillo como directo de todo aquello que a primera vista podría suponer ir a un hotel espacial. Éramos conscientes de que luego tendrían que venir los desarrollos más técnicos y los análisis de viabilidad.

Primero y antes de nada vimos claro que había que llegar ahí arriba, y aquí aprovechábamos la dinámica de los proyectos ya plenamente consolidados para realizar vuelos comerciales al espacio. Sin muchos complejos buscamos quién se había planteado el mismo tema y salió desde Julio Verne, al programa Shuttle de la Nasa y el programa Soyuz de Roscosmos. A ellos les añadimos lo que consideramos las nuevas ideas, entre las cuales destacamos tres: el proyecto de ascensor espacial; el SpaceShip One, primero en repetir un vuelo privado al espacio; y la tecnología de los nanotubos, cuya resistencia permite pensar que proyectos como el del ascensor espacial pueden ser teóricamente posibles.

En segundo lugar nos planteamos la necesidad de la estancia, y desde este estadio empezamos pensando en conceptos generales como en Newton y la gravedad o Arquímedes y su principio. Sin olvidarnos del primer hombre que estuvo dándose una vuelta por ahí: Yuri Gagarin. La nueva idea esta vez es nuestra propuesta: Galactic Suite, que propone quedarse en el espacio como quien se queda en un hotel.

En tercer lugar está la supervivencia. Una vez ahí arriba hay que mantener las cons-



despiece del módulo

