



Martínez Molina, en el exterior del centro Marineda City. Foto CÉSAR QUIAN

## ENTREVISTA JAIME MARTÍNEZ MOLINA Arquitecto

# «LO QUE PRETENDIMOS FUE HACER UNA CIUDAD, NO UN CENTRO COMERCIAL»

EL ARQUITECTO DEL CENTRO COMERCIAL MÁS GRANDE DE ESPAÑA SE ENCUENTRA SATISFECHO CON LA SOLUCIÓN DADA PARA ESTE ESPACIO Y ASEGURA QUE LO QUE SE PRETENDIÓ NO FUE SOLO CREAR UNA SUPERFICIE COMERCIAL, SINO GENERAR MÁS CIUDAD

**J**aime Martínez Molina (Madrid, 1962) lleva 21 años en A Coruña y se muestra muy contento con que, junto a su equipo, firme el diseño del centro comercial más grande de España. Había trabajado con anterioridad con Invest Cost, los promotores del proyecto, que lo eligieron para diseñarlo. «Tras 30 meses de obra, el resultado sale como estaba pensado», apunta.

### —¿Cómo fue el proceso?

—Complicado, comenzamos con el proyecto en el 2004, nació alrededor de Ikea y de El Corte Inglés y luego hubo más piezas que se fueron incorporando. La obra empezó con una superficie de 90.000

metros cuadrados y se amplió a los 120.000. Trabajamos en el diseño tres años, hubo diferentes versiones del proyecto hasta que logramos encajar la definitiva.

### —¿Cuál era su propuesta?

—Con Marineda City queríamos hacer una ciudad, no solo un centro comercial. Por eso damos importancia a la plaza de uso público y a los pasillos interiores. Será un paseo divertido visitar Marineda City.

—Se plantea como un gigante en comparación con otros centros comerciales.

—La idea es que sea un centro regional. Está dimensionado para Galicia. Ikea mueve clientes de un radio de 200 kilómetros y Galicia necesitaba un centro comercial de este tamaño y características. Reunimos muchas tiendas que en otros puntos estaban dispersas. Es una obra muy grande, con un aparcamiento para 6.000 plazas, una capacidad que solo tienen hoy instalaciones como los aeropuertos.

### —¿Qué destacaría del diseño?

—La cubierta de cristal es espectacular, aunque en todo el centro se cuidó el detalle. Es muy impor-

tante que se permita ver el sol y también la perspectiva de estar en la calle, pero sin mojarse, en los días de mal tiempo. Es como si tuvieras una gran terraza cubierta. Además, aquí hay grandes tiendas exteriores, como las que hay en otro tipo de polígonos, y que aquí están integradas en el proyecto.

### —¿Ve futuro a este tipo de macrocentros comerciales?

—Estoy convencido que funcionará. Solo hay que ver el éxito de la comercialización de todos los espacios. Además, creo que también es bueno para el entorno del centro, para el polígono de la Grella. En este sentido, ya se han vendido parcelas próximas.

«CREO QUE CON LA ROTONDA Y LAS SEIS ENTRADAS NO HABRÁ PROBLEMAS»

### —¿No temen un colapso?

—La tercera ronda llevaba mucho tiempo diseñada, pero tardó en llegar. Pero creo que con la rotonda y los seis accesos que existen son suficientes y lograremos entradas y salidas ágiles, con lo que no se producirán colapsos de tráfico en la zona. También se facilitará con el aparcamiento dinámico, guiado con luces.

### —¿Qué parte de importancia tuvo Ikea en el proyecto?

—Es una parte del proyecto importante, aunque quizás lo significativo es el conjunto de centros. Son las tres empresas: Ikea, El Corte Inglés e Invest Cost.

### —¿Qué queda sin acabar?

—Los interiores del hotel, a la espera del operador, y del Business Center. Estarán en tres meses.

«GALICIA NECESITABA UN CENTRO COMERCIAL DE ESTE TAMAÑO»