

UN ESPACIO PARA LAS PERSONAS

Ana María Montiel Jiménez y José María García del Monte son los arquitectos responsables del proyecto del Mercado de San Antón. En realidad, han afrontado no solo el proyecto y la dirección facultativa sino que además se han hecho cargo de manera integral de todo el proceso de gestión que implicó esta obra. Un proceso que duró nada menos que siete años. Ana María Montiel (Madrid, 1972), y José María García del Monte (Burgos, 1972) iniciaron su relación profesional ya durante los estudios en la Escuela Técnica Superior de Arquitectura de Madrid. En 1998 fundaron el estudio de arquitectura QVE, con el que han desarrollado una trayectoria más orientada a la obra pública que a la privada, en la que mantuvieron desde sus comienzos criterios y principios muy avanzados en materia de sostenibilidad y respeto por el medio ambiente. Entre los concursos de ideas y proyectos desarrollados a través de concursos públicos hay un nutrido palmarés de premios y reconocimientos a una labor que se ha caracterizado por no hacer concesiones a la espectacularidad, pero que ha conseguido que sus edificios sean, sobre todo, vivibles.

¿Qué criterios han seguido para elaborar el proyecto del nuevo mercado de San Antón?

Ana: Nuestra forma de proyectar está siempre orientada a dar solución a los problemas planteados por el cliente y el sitio. Son los dos elementos principales: las necesidades de quien te contrata y el lugar donde se ubica. Pero en el Mercado de San Antón el concepto principal, yo siempre lo cuento, es la idea de Octavio, que es el presidente de la Asociación de Comerciantes y es quien ha movido esta rehabilitación. Porque en realidad es una "rehabilitación" aunque el edificio sea nuevo, porque era un mercado y sigue siendo un mercado. Reinterpretado, porque hace falta una adaptación a las necesidades actuales, a las necesidades y al barrio tal como es hoy día. Es decir, conceptualmente podemos decir que estamos ante una rehabilitación. Y la idea de Octavio perseguía dos acciones principales: que todos los puestos se vieran desde la entrada, pues así todo el mundo se sentiría importante, sin nadie en segundo plano, y que fuese un "mercado".

Respecto a esa idea, nosotros pensamos en lo que en un origen era un mercado: la calle, la plaza donde se asentaban los comerciantes... y eso es lo que hemos buscado: un espacio interior que al mismo tiempo tuviera las características de un espacio exterior y es por lo que los materiales que usamos fuera y dentro son los mismos.

José María: El concepto lo podemos condensar en el hecho de que es un edificio público. Y la condición de público en este edificio es vital. Se refleja en esa condición de entenderlo todo como un conjunto, pero también en decisiones muy importantes como el hecho de que uno entre con las manos en los bolsillos sin sentir la tensión de que está entrando en un edificio, sino pasando a otro espacio público más. De ahí los tamaños de los huecos de entrada, la manera de entrar... La condición de lo público es vital y público quiere decir, por ejemplo, que uno no tiene cortapisas por entrar en él y que a nadie le preguntan, en una calle o en una plaza, por qué está ahí. El edificio cumple con ese requisito.

En el nuevo mercado destacan valores como la accesibilidad y la sostenibilidad: escaleras mecánicas, paneles solares térmicos y fotovoltaicos... ¿Fue una exigencia de la propiedad o una propuesta de los arquitectos?

Ana: Digamos que fue un compromiso de ambas cosas. El cliente, estaba muy sensibilizado con la sostenibilidad y que el edificio fuese lo más avanzado posible y nosotros hemos aplicado las soluciones técnicas encaminadas a perseguir ese objetivo. El resultado es el fruto de muchísimas conversaciones con el presidente de la Asociación de Comerciantes, conversaciones en las que poco a poco se fueron perfilando esos elementos que hacen de éste un edificio moderno y a la vez modélico.

José María: La propiedad, representada por el presidente de la Asociación, tenía claro el concepto: buscaba que el edificio fuese lo más avanzado en sostenibilidad y accesibilidad, pero lógicamente, desconocía las soluciones técnicas y esa es la parte en la que intervenimos nosotros, dándole forma a ese concepto, pero interactuando con la propiedad. Es un diálogo continuo. Él sabía lo que quería y nos dejaba a nosotros el cómo. Digamos que era, en ese sentido, un interlocutor ilustrado y educado. No quería imponer formas sino que tenía claro el qué; el cómo era cosa nuestra. Para hacer una buena arquitectura es importantísimo tener a alguien que sepa lo que quiere y que sea consciente de cuál es el papel de cada uno.

En cuanto a la sostenibilidad, nosotros llevamos hablando de sostenibilidad desde que participamos en los primeros concursos allá por el año noventa y ocho y ya entonces aportábamos soluciones sostenibles a nuestros proyectos. Recuerdo que el primer concurso que ganamos fue un grupo de viviendas en 1999 y ya planteábamos estas cuestiones. Por avatares del destino aquellas viviendas no se construyeron hasta diez años más tarde y entonces ya no parecía tan novedoso. Hoy día creo que es momento de dejar de hablar de sostenibilidad como algo novedoso y simplemente incorporarlo como un hecho natural, imprescindible, como lo es que los edificios no se caigan... ya no debería ser un valor diferenciador.

¿Qué factores de sostenibilidad se han aplicado en el nuevo mercado?

Ana: La primera premisa desde nuestro punto de vista, en lo que se refiere a sostenibilidad, está en que un edificio que se adapte al lugar donde está emplazado. En Madrid, por ejemplo, puede hacer mucho frío y en verano mucho calor, y hemos planteado respuestas constructivas para esa cuestión, que van desde la misma orientación del edificio. La normativa obliga a instalar placas solares térmicas para producir agua caliente y nosotros solicitamos una licencia para cambiar ese sistema porque teníamos una solución alternativa disponible que nos parecía más eficaz: aprovechar el calor que generan los compresores de las cámaras frigoríficas, para con él producir agua caliente sanitaria y así poder destinar más espacio en la cubierta a las placas solares fotovoltaicas que hemos instalado.

José María: Hay otro aspecto que es vital en un edificio como el mercado, que es la gestión de residuos. Hemos aplicado un sistema neumático centralizado de recogida de residuos en todas las plantas, de tratamiento y evacuación para todos los puestos. En este caso concreto era muy evidente que resultaba necesario y se ha hecho un enorme esfuerzo. Los edificios como éste cada vez necesitan más instalaciones. Hay un tópico muy manido: en un edificio de ópera lo que se ve en la sala apenas representa el diez por ciento del total y luego hay todo un mundo detrás. Pues en el mercado de San Antón, lo que se ve es el treinta por ciento del jaleo impresionante de instalaciones que hay en los sótanos, cubiertas... Este es, por cierto, un aspecto para el cual todavía no se ha planteado una solución normativa adecuada. Estamos construyendo edificios con instalaciones cada vez más complejas, pero seguimos aplicando las mismas condiciones de alturas, volúmenes, etcétera, como si estuviésemos construyendo una casa o como era el anterior mercado. Por poner un ejemplo muy concreto: el anterior Mercado de San Antón, tenía una superficie total de 4.000 metros cuadrados. Ahora, nosotros, para poder producir 4.000 metros cuadrados de superficie útil hemos tenido que construir 6.000. Si contamos el aparcamiento, más. Hay una cantidad enorme de metros cuadrados que se van en instalaciones. Y la cubierta es un edificio en sí mismo.

Ana: De hecho, la cubierta necesitaría una planta entera de instalaciones. Pero por volumen y por alturas no lo puedes hacer y tienes que perder una planta de uso, lo que no es lógico... así que todo se concentra allí, en un mundo aparte que luego se oculta como para que parezca que no pasa nada, que no hay nada... El problema es que la norma urbanística tiene mucho por hacer, sobre todo en edificios de uso público.

José María: Y sobre todo en edificios de gran concurrencia pública, donde hay unas instalaciones y unas maquinarias que no se pueden plantear con criterios normativos

que nos remontan a la década de 1940, porque supone auténticos obstáculos, por ejemplo, para permitir el mantenimiento de esas maquinarias. Fijémonos, por ejemplo, en que la norma de Madrid, que es del 97, te fija una altura máxima que sólo puede ser superada por torreones (ay) y por... ¡casetones de ascensores! Y ahora resulta que los ascensores ya no necesitan casetón, pero para otro tipo de instalaciones... La verdad es que hemos tenido que realizar un esfuerzo enorme para que parezca que no hay nada y que esas instalaciones no supusieran un obstáculo visual para los vecinos. Yo lo calcularía como el cincuenta por ciento del esfuerzo total, lo cual es absurdo.

Los garajes constituyen una novedad frente al anterior, ¿no es así?

Ana: Cierto. El edificio anterior tenía dos plantas más una pequeña zona en un ático que era la vivienda del conserje y el sótano era muy pequeño. Ocupaba el treinta por ciento de la superficie de la planta. Y ahora tenemos una planta completa de almacenes y dos de aparcamiento.

Lo que sí es cierto es que ahora resulta muy cómodo el mercado, se está muy a gusto en él.

Ana: Lo que más repite la gente es que se siente a gusto allí. En un centro comercial todo está pensado para que la gente esté el menor tiempo posible, el justo para consumir. Nosotros perseguíamos para el mercado todo lo contrario: un sitio en el que la gente quiera estar.

José María: La auténtica materia de trabajo de un arquitecto no es el diseño y la construcción, es cómo consigue que el azar de la vida a la que se le quiere dar una oportunidad de existencia, exista. Lo otro son instrumentos para conseguir ese objetivo.

Después del mercado de San Antón han proyectado obras de remodelación y recuperación de otros mercados en la comunidad de Madrid. ¿Se sienten a gusto con este tipo de trabajos?

Ana: Tenemos muchos proyectos pero no hay nada todavía en firme. Queremos hacer más, eso es cierto.

José María: Sobre todo ahora que ya sabemos los problemas que plantea la construcción de un mercado y cómo resolverlos. Ahora podríamos hacerlos con más tranquilidad. No con más facilidad, eso nunca ocurre, porque cada proyecto es un mundo, pero es un conocimiento que simplifica los problemas.

Tras décadas en las que las grandes superficies y cada vez más gigantescos centros comerciales parecen haberse convertido en la tendencia dominante ¿qué papel pueden jugar los mercados tradicionales?

José María: Los centros comerciales al uso tienen un problema: que cada uno de

los locales van a su aire y no le importa la unidad total. En el mercado es todo lo contrario. Un centro comercial tiene una zona pública que se acaba en el momento en el que entras en cada una de las tiendas. El mercado, en cambio, es una unidad formada por cada uno de los puestos, en la que todo es público y todo está orientado al servicio y a la comodidad del cliente. Por poner un ejemplo: en el mercado puedes ir a uno de los puestos a comprar un producto e ir a otro para que te lo preparen. Esa relación entre puestos no es transferible al modelo de un centro comercial donde cada tienda va a lo suyo. Además, el Mercado de San Antón se ha convertido en un lugar al que la gente va, también, a comer, a tomar algo, es decir, a estar allí. El centro comercial no es un edificio público sino una suma de espacios privados. La diferencia es brutal.

Ana: En el centro comercial se ha perdido parte de la relación personal que hay en el mercado. Tú vas al centro comercial, entras en una tienda, y te atiende un dependiente y es posible que dentro de unos meses haya otro. En el mercado te encuentras siempre con los mismos y se establece un vínculo. Tienes a tu carnicero, a tu pescadero...

En su estudio predomina el trabajo para obra pública frente a la obra privada ¿Es una cuestión de criterio, de casualidad?

Ana: En el estudio, desde el principio, hemos basado nuestro trabajo en proyectos a los que previamente nos hemos presentado a concurso, y ese tipo de trabajos son públicos. Estaríamos encantados de hacer casas estupendas. Pero la realidad es que el edificio público te permite plasmar ciertas condiciones que la vivienda no te permite. En los edificios públicos te permiten conciliar arquitectura y urbanismo.

José María: El cliente de un edificio público es un gestor de dinero público. Los gustos del gestor público no entran (o no deben entrar) en consideración en un proyecto resultado de un concurso. Por otro lado, es un cliente mucho más educado que el cliente privado. Hay excepciones, pero es lo habitual. Y contra esa imagen que se ha generalizado de que el gestor público no realiza un control riguroso de las obras que encarga (imagen que es fruto de proyectos fastuosos en los que se han disparado los presupuestos y cuyo resultado final fue un despilfarro), las administraciones públicas, en general, son muy rigurosas y muy firmes con el presupuesto que manejan y quienes estamos acostumbrados a trabajar con la Administración nos hemos convertido en auténticos expertos en exprimir al máximo cada euro y sacar recursos y hacer equilibrios imposibles.

Desde el inicio de su actividad profesional ambos optaron por el trabajo en equipo, fundando el estudio QVE ¿Qué ventajas ven a esta manera de trabajar frente al estudio del arquitecto en solitario?

Ana: Nosotros empezamos ya en la Escuela a hacer cosas juntos. No sabría decir cómo es el trabajo en solitario porque nunca lo practiqué. El trabajo en equipo permite aprovechar de cada uno sus mejores cualidades.

José María: Pensar sobre un tema y tener que discutirlo con el otro, en principio puede molestar: uno tiene un criterio y lo pone encima de la mesa y si es cuestionado se entabla una discusión. Pero la experiencia me ha demostrado que los resultados finales son mejores que desde la soledad. Trabajamos juntos desde cuarto de carrera por nuestra afinidad personal. Hacer cosas por separado, ni nos lo planteamos. Somos conscientes de que salen las cosas mucho mejor cuando se trabaja así. También con limitación, claro. No creo en los estudios de siete socios. A veces, hasta me cuesta pensar en los de tres. (Ana interrumpe, sonriente: "A veces vendría bien un tercer socio para desempatar"). Tenemos la experiencia de un tercer socio circunstancial, porque ganamos un proyecto con un tercer arquitecto y lo hicimos con él y la verdad es que salió un proyecto fabuloso. Tuvo otras dificultades, como el hecho de llevarlo a cabo entre tres personas, que es muy distinto que llevarlo a cabo entre dos. Ahora bien: que las cosas salen mejor llevándolas a cabo entre dos que uno solo, de eso estoy completamente convencido.

La suya es una de las profesiones más afectadas por la crisis. ¿Cómo ven ustedes la situación actual y el futuro a corto plazo?

Ana: Somos optimistas por naturaleza. Optimistas por el trabajo. Nunca hemos tenido demasiado, por lo que tener poco no es una circunstancia muy extraña. Trabajar con la obra pública nos ha acostumbrado a obras de procesos largos en el tiempo, a honorarios cortos... Al final, la crisis se está extendiendo pero para nosotros es una circunstancia casi normal.

José María: Haciendo obra pública, la crisis ha sido el estado habitual. Me llamaba la atención, cuando comenzó esta crisis actual, escuchar a algún colega que se quejaba diciendo "es que no sé qué voy a hacer el año que viene". Bueno. Es que nosotros nunca lo hemos sabido. Ha habido tiempos en que todo el mundo se estaba "poniendo las botas" construyendo viviendas y nosotros estábamos ahí con nuestro pequeño edificio público, haciendo un trabajo en un nicho de la arquitectura que todo el mundo despreciaba porque daba poco dinero. Por otro lado, como consecuencia de esa crisis, se están poniendo en duda mecanismos que habían estado funcionando perfectamente durante mucho tiempo y hay una especie de ansia en pervertir el mecanismo de contratación de obra pública y convertirlo en un mecanismo que tiene más que ver con la contratación privada. Aparte de todas estas cuestiones, y subrayando lo que decía Ana, la mitad de la sensación de crisis que vivimos ahora

tiene que ver con el pesimismo generalizado que existe.

¿Qué proyectos tienen entre manos, en estos momentos?

Ana: Estamos terminando los dos "San Antones": el Mercado de San Antón y las Escuelas Pías de San Antón (la nueva sede del Colegio de Arquitectos de Madrid, de la que llevamos la dirección de promoción). Cuando terminemos intentaremos poner en marcha proyectos sobre los que hemos estado dando vueltas tiempo atrás, pero como teníamos trabajo entre manos no podíamos dedicarle el tiempo para que salieran adelante.