



NO PARKING, ¿NO BUSINESS?

La teoría dice que si no hay dónde dejar el auto, los negocios están condenados al fracaso. Sin embargo, en la práctica, no son pocos los locatarios que han sufrido pérdidas millonarias durante la construcción de estacionamientos. En la otra cara de la moneda están los comerciantes que valoran por sobre todas las cosas tener un aparcadero cerca a cualquier costo, y los automovilistas dispuestos a pagar el precio que sea por la comodidad.

Por Paulina Herrera • Fotos Vivi Peláez

A fines de 1902, en Santiago sólo había cinco automóviles. En la década del 60 la cifra aumentó a 70 mil, y según datos de la Cámara Nacional de Comercio Automotriz, entre 1990 y 2006 el parque de vehículos en Chile creció a una tasa anual promedio de 5,4%, llegando a 2.600.000 unidades. Es decir, un coche por cada 6 habitantes.

Estas cifras no sólo demuestran que los autos prácticamente se han transformado en un bien de primera necesidad, sino que su número irá en aumento. Según un estudio de la Cámara Chilena de la Construcción, realizado este año, todo indica que para 2017 existirán en nuestro país 400 autos por cada mil habitantes. Es decir, alrededor de 6,4 millones de vehículos.

Y si hay algo que tienen en común todos estos motorizados es que del auto no se bajan ni para ir a la esquina, lo que ha transformado a sus vehículos en los nuevos protagonistas de la urbe.

Para el alcalde de Providencia, Cristián Labbé, la decisión de construir estacionamientos bajo tierra corresponde a una filosofía de hacer ciudad que va de la mano con el plan de desarrollo comunal. "Se trata de que sobre la cota cero, es decir, sobre el nivel de calle hacia arriba, solamente existan cosas vivas, personas, animales, la flora y la fauna. Y abajo permanezca todo lo que sea fierro, todo lo inerte, ese es el concepto", explica.

Sin ir más lejos, la frase astutamente acuñada por los americanos, "No parking, no business", resume que ningún negocio tendrá éxito si no ofrece un lugar donde dejar los vehículos. Sin embargo, el mismo fenómeno da cuenta de un importante porcentaje de automovilistas que están comenzando a renunciar al auto producto de la pérdida de tiempo, dinero y humor que generan los famosos tacos.

Es la opción de Eliana Pinto, abogada, que tiene su estudio jurídico en Ahumada. Ella compró un estacionamiento en la calle Compañía, ya que el edificio donde trabaja

no tiene aparcaderos propios. Sin embargo, admite que no le tomó mucho tiempo descubrir que tener un estacionamiento en Santiago Centro no era para nada rentable. "Yo llego a mi oficina entre las 8:00 y 8:30 hrs., y la gran congestión que se forma a esa hora es terrible, lo mismo que a la hora en que me voy, tipo 18:30 hrs. Me di cuenta de que estaba perdiendo mucho tiempo y bencina con el auto, así que decidí dejarlo en mi casa y usar el transporte público", cuenta Eliana.

Con respecto a sus clientes, la abogada dice que les recomienda la misma opción. Es decir, viajar en otro medio de transporte que no sea el vehículo propio. "Me ha pasado que a veces cito a clientes a las 8:30 de la mañana y llegan como una hora más tarde por los tacos o porque tuvieron que darse mil vueltas para buscar un estacionamiento, así que para ellos también es conveniente dejar el auto en la casa", explica la abogada.

Aunque todo indica que para los automovilistas es clave tener estacionamientos a la hora de elegir un lugar donde comprar, Bernardo Echeverría, presidente de la Comisión de Urbanismo de la CChC, señala que esta premisa es relativa según el rubro del

negocio y su ubicación. "El comercio ligado a los estacionamientos no es el único modelo. De hecho, buena parte del comercio de áreas centrales de las ciudades se establece en base al volumen de peatones que circula por estas áreas, y no es tan dependiente de los estacionamientos. Asimismo, hay modelos comerciales al menudeo que no requieren en absoluto de estacionamientos para contactar al público. Por ejemplo, la antigua venta por catálogos, y el desarrollo actual del comercio vía Internet", comenta Bernardo Echeverría.

ESTACIONAMIENTOS VS. COMERCIO

Aunque hay automovilistas que están renunciando a sus autos para optar por el transporte público o la bicicleta, el parque automotriz sigue creciendo y el número de usuarios de vehículos también. Por esta razón, las autoridades se han visto en la necesidad de dar estacionamientos a los miles de vehículos que transitan cada día en la capital, y la mejor alternativa parecen ser los subterráneos. Sin embargo, no todos los comerciantes coinciden con esta opción.

Actualmente en Santiago existen cerca de 15 estacionamientos de este tipo. Uno de los primeros en construirse fueron los ubicados



Según un estudio de la Cámara Chilena de la Construcción, realizado este año, todo indica que para 2017 existirán en nuestro país 400 autos por cada mil habitantes. Es decir, alrededor de 6,4 millones de vehículos.



“Cuando estaban los estacionamientos en la superficie eran buenas las ventas, porque la gente se estacionaba acá, pero después, con la llegada de los estacionamientos subterráneos, la cosa cambió porque el chileno no está acostumbrado a estar pagando, le gustan las cosas gratis”, cuenta una locataria de Lyon con Providencia.

en Avenida Providencia, que comenzaron a operar en octubre del año 2001. Sin embargo, las obras provocaron varios descontentos en los locatarios ubicados en la zona entre Suecia y Marchant Pereira. La primera queja es que la creación de estacionamientos subterráneos casi siempre trae consigo la eliminación de los estacionamientos de superficie, por acuerdos de la municipalidad con la concesionaria propietaria del estacionamiento de subsuelo. Medida que inmediatamente incide en el comercio. Reclamo con el que coincide Hugo Vásquez, dueño de una cadena de ópticas ubicadas en Avenida Providencia, quien agrega que durante la edificación de los subterráneos él y sus colegas vieron mermado el negocio. “Durante la construcción de los estacionamientos tuvimos pérdidas brutales, muchos quebraron, muchos cerraron, hubo mucha delincuencia. Las ventas bajaron en un 60% a 70%. Fueron dos años con todo lleno de escombros, tierra, la gente no venía. Después, con los estacionamientos, mucha gente se alejó de Providencia porque son caros”, argumenta el comerciante.

Una opinión similar tiene Inger Herrera, encargada de un local en Lyon con Providencia. “Cuando estaban los estacionamientos en la superficie eran buenas las ventas, pero después, con la llegada de los estacionamientos subterráneos, la cosa cambió porque el chileno no está acostumbrado a pagar, le gustan las cosas gratis”, señala.

ALTERNATIVA SUBTERRÁNEA

Para el alcalde de Providencia, Cristián Labbé, la decisión de construir estacionamientos bajo tierra corresponde a una filosofía de hacer ciudad que va de la mano con el plan de desarrollo comunal. “Se trata de que sobre la cota cero, es decir, sobre el nivel de calle hacia arriba, solamente existan cosas vivas, personas, animales, la flora y la fauna. Y abajo permanezca todo lo que sea fierro, todo lo inerte, ese es el concepto”, explica.

Las razones de construir en el subsuelo son varias, independientemente de la política de cada comuna. Por una parte es rentable, pues la Municipalidad saca grandes dividendos, y por otra, ahorra espacio en la superficie, el que cada vez es menor. “Los estacionamientos de superficie en la vía pública no son viables en las áreas centrales, porque aumentan la congestión: disminuyen el número de pistas para circulación e incrementan la fricción al tráfico. En casos particulares, municipios como el de Santiago o Las Condes están autorizando

“El comercio ligado a los estacionamientos no es el único modelo. De hecho, buena parte del comercio de áreas centrales de las ciudades se establece en base al volumen de peatones que circula por estas áreas, y no es tan dependiente de los estacionamientos. Asimismo, hay modelos comerciales al menudeo que no requieren en absoluto de estacionamientos para contactar al público. Por ejemplo, la antigua venta por catálogos, y el desarrollo actual del comercio vía Internet”, comenta Bernardo Echeverría.

estacionamientos de superficie en horarios de baja congestión, como domingos, festivos y nocturnos”, explica el presidente de la Comisión de Urbanismo de la CChC. De hecho, la municipalidad de Las Condes llegó a un acuerdo con la concesionaria IDC, de Plaza Perú, para que los autos estacionen en la superficie en horarios nocturnos, de 21 hrs. a 3 de la madrugada, y así incentivar el comercio. “A nosotros nos llegó una carta de la Municipalidad diciendo que se iba a poder estacionar en las cercanías del local, sin embargo eso da un poco lo mismo, porque los estacionamientos son súper caros, la gente no va a querer pagar eso. Por otro lado, yo creo que el hecho de que le vaya bien o mal a un negocio no depende de si tiene o no estacionamiento, depende de otras cosas”, señala Viera Stein, encargada de un restaurante en el barrio El Golf, molesta por los \$1.100 por hora que costarán los estacionamientos.

Una opinión totalmente contraria es la de Cristián Barra, quien administra un pub en Isidora Goyenechea, el que se nutre fundamentalmente de los clientes que visitan su local en la noche. “Yo estoy feliz, ya que muchos clientes me habían reclamado porque no se podía estacionar en las calles, y ahora todo volvió a ser como era antes. A la gente no le gusta caminar, desde los estacionamientos de Plaza Perú a los distintos locales son muchas las cuadras, en cambio, si dejan su vehículo en la superficie tienen más libertad de elegir una ubicación cómoda, dependiendo del local donde vayan”, comenta. Respecto al precio, Barra no lo considera caro. Dice que es similar a lo que se cobra en otros lugares, y explica que la gente está acostumbrada y, por lo tanto, dispuesta a pagar ese precio.