

Santiago, 7 Diciembre 1990
Nº 288/90.

Señor
Alcalde de Santiago
Don Jaime Ravinet de la Fuente
Presente

De acuerdo a lo solicitado, por Ud., y en nuestra calidad de Consejeros de la Corporación de Desarrollo de Santiago, nos es grato acompañar un conjunto de nueve informes sobre temas que estimamos vitales para la Comuna de Santiago. Ellos son:

1. Extensión Urbana del Gran Santiago.

Explica las causas de la desmesurada extensión de la ciudad, y sus negativas consecuencias. Entre éstas, se cuenta el abandono y obsolescencia del centro de Santiago. Plantea los pasos a seguir para evitar que continúe este proceso. Este informe se publicó como artículo en El Mercurio en Octubre de 1989.

2. Remodelación Urbana en General.

Define los términos, los problemas, y los agentes que deben estar involucrados en una Política de Remodelación a nivel nacional.

3. Remodelación de Santiago Poniente.

Propone acciones municipales de corto y mediano plazo para remodelar Santiago Poniente, sin esperar la dictación de la Macro-política a que se refiere el párrafo 2. Estas acciones comprometerían al Municipio más en la gestión que en la inversión, y se basan en la particular característica que presenta Santiago Poniente con respecto a sitios eriazos y propiedades deshabitadas.

4. Introducción al Concurso de Oferta de Predios.

Este documento explica la primera etapa del proceso a que se refiere el párrafo 3 anterior. Su lectura ejemplifica con claridad el sentido del proceso propuesto.

5. Rehabilitación Urbana en General.

Este informe, publicado en El Mercurio el 4 de Julio de 1990, a propósito de una iniciativa legal que está en trámite, explica los fundamentos del problema de la Rehabilitación Urbana, y los requisitos que debería tener una legislación adecuada.

//.

- 09005 -

6. Proyecto de Ley de Rehabilitación Urbana.

Este texto fué elaborado por una Comisión del Ministerio de Vivienda y Urbanismo en 1987, y afinado después por la Comisión de Urbanismo de la Cámara de la Construcción.

7. Accesibilidad al Centro de Santiago.

Informe sobre los efectos de las restricciones vehiculares al centro de la ciudad, y sus soluciones alternativas.

8. Estacionamientos en el Centro de Santiago.

Este informe define principios y temas sobre estacionamientos, y formula distingos previos para estudiar el problema. Luego analiza efectos y propone soluciones.

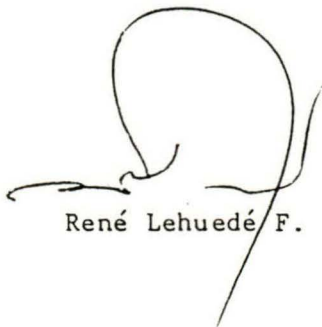
9. Comercio Ilegal Callejero en el Centro de Santiago.

Se analiza sus orígenes y efectos, y se plantea un conjunto de medidas que, si se adoptan simultáneamente, permitirán erradicar esta verdadera lacra que está dañando gravemente el sector central de la ciudad.

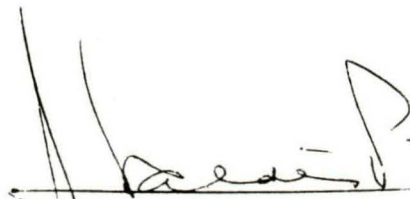
Los citados informes abarcan desde lo general hasta lo particular, en su debido orden, y proponen soluciones que son de exclusiva competencia de las Autoridades. Expresan la visión de un grupo de profesionales y empresarios privados, movidos sólo por el interés de un desarrollo positivo de nuestra ciudad y de la Comuna fundacional.

Como Consejeros de la Corporación de Desarrollo de Santiago, creemos que son éstos, y otros de similar magnitud, los temas que deben ocupar la capacidad de la Corporación, tanto en el nivel de reflexión general que cabe a los Consejeros, como en el nivel ejecutivo que corresponde a su personal.

Saludan atentamente a Ud.



René Lehuedé F.



Salvador Valdés Pérez

EXTENSION URBANA Y MERCADO

Cada año, 1.000 hás. de potreros cercanos a Santiago se convierten en 10 millones de m2 urbanizados. Para imaginar esta magnitud, baste pensar que ella es similar al área comprendida entre Vicuña Mackenna y Pedro de Valdivia, desde Avda. Grecia por el Sur hasta el Cerro San Cristóbal por el Norte.

Las consecuencias de este enorme crecimiento en extensión son conocidas, diversas y graves. Haremos una síntesis de ellas, antes de reflexionar sobre sus causas y posibles soluciones.

En lo social, uno de los peores efectos lo constituye la mala calidad de vida de la población que ocupa estas áreas. Ello se produce, por una parte, debido a la carencia de equipamiento para la educación, la salud, el comercio, la cultura y la vida social, ya que las nuevas extensiones se construyen casi sólo con viviendas. Y por otra parte, debido al aislamiento y la segregación social que padecen los habitantes de la mayoría de las extensiones urbanas, que carecen de automóvil y de teléfono.

En lo económico, se puede distinguir consecuencias para el erario público, para el patrimonio de los pobladores, y para la economía de toda la sociedad.

En cuanto al erario público, que soporta las inversiones en infraestructura y en operación de una ciudad, conviene considerar que ellas están, en buena parte, en relación directa con la extensión de ésta. Así, los gastos en vialidad, sistemas de transporte, colectores de alcantarillado, matrices de agua potable, alumbrado de calles, semáforos, vigilancia policial, etc., son mucho mayores en una ciudad extendida y de baja densidad, que en una urbe más concentrada y de densidad media o alta.

En cuanto a la economía doméstica de los pobladores, la mayor extensión urbana repercute en desmesurados gastos de movilización, en precios más caros de los artículos que compran en las cercanías de sus viviendas, y en un alto consumo de tiempo libre que hay que dedicar a transportarse.

En cuanto a la economía de toda la sociedad, se producen consecuencias también gravísimas. Los barrios antiguos de la ciudad se despueblan y se deterioran, quedando sub-utilizadas enormes inversiones en infraestructura y en equipamiento; la contaminación atmosférica se incrementa a causa del mayor uso de movilización y del polvo que se levanta en las calles de tierra; grandes terrenos, como bol -

sones rodeados de población, quedan sin ninguna utilidad; ni agrícola ni urbana.

Frente a estos hechos, se podrían citar las ventajas de evitar una densificación excesiva, con los costos y perjuicios que ella a su vez produce. Sin embargo, ningún sector de Santiago presenta la probabilidad de caer en ese otro extremo, por lo cual es preciso descartar esta consideración.

¿Por qué Santiago se extiende en tan enormes magnitudes, y con tan nefastas consecuencias?

Se ha dado como respuesta que la causa es el D.L. 420 de 1979, que declaró área de "expansión urbana" de Santiago a una superficie de 62.000 Hás, equivalente a un 160% del área urbana a esa fecha. Con ello, Santiago quedó con 102.000 Hás, urbanas, cuyo límite Sur es el Río Maipo, superficie mayor que la ocupada por varias capitales europeas en conjunto. Indudablemente, esa legislación ha permitido el explosivo crecimiento de nuestra capital, pero creemos que la causa de fondo, la verdadera causa de la extensión gigantesca de Santiago, reside en una distorsión también gigantesca del mercado del suelo. Distorsión producida por el Estado a través de la acción de Ministerios y Municipios.

Para explicar este proceso debemos hacer previamente algunas precisiones.

El costo directo de urbanizar 1.000 hás, al año lo soportan los dueños y promotores de estas urbanizaciones, que son el SERVIU y las empresas privadas dedicadas a ese tipo de actividades.

Pero existen otros componentes del verdadero costo de extender la ciudad, que no es soportado por dichos urbanizadores, sino por el Estado. Nos referimos a la "Macro-infraestructura", al "Equipamiento" y a la "Operación".

Por "Macro-infraestructura" entenderemos aquí aquellas grandes obras de vialidad que se hacen indispensables cuando las poblaciones periféricas de un mismo sector llegan a ser numerosas. Ejemplos: doble vía en Vicuña Mackenna hasta La Florida; puente de La Dehesa; línea 3 del Metro, etc.

Por "Equipamiento" designaremos los edificios necesarios para albergar servicios a la población, y específicamente aquellos que no se autofinancian, como escuelas, postas de salud, retenes de Carabineros, cuarteles de bomberos, oficinas de municipios, correos, etc.

Por "Costos de Operación" entenderemos los correspondientes a aquellos servicios permanentes de las poblaciones, cuya magnitud está en relación directa con la extensión de las mismas. Ejemplos: alumbrado público, recolección de basuras,

vigilancia policial.

Los componentes del costo recién descritos tienen un elemento en común: son costos que comienzan a generarse una vez que el constructor o el SERVIU han entregado la población -compuesta generalmente de sólo viviendas - a sus usuarios o nuevos propietarios.

Ahora bien; cuando el SERVIU o las empresas privadas deciden construir una población, uno de sus objetivos prioritarios es ofrecer viviendas a muy bajo precio, objetivo naturalmente lícito y conveniente. En esta búsqueda de reducir costos, se incluye uno de sus principales insumos: el suelo y su urbanización. Frente a alternativas de ubicación que tienen precios de suelo muy diferentes, dichos promotores optan por las más baratas. Así; preferirán los potreros de la periferia, a 0,3 o 0,4 UF el M² de suelo, más otro tanto que deberán agregarle por urbanización, antes que el suelo ya urbanizado y más central, a 3 o 4 UF el M².

Pero la realidad es que el mayor precio de estos últimos terrenos se debe, principalmente, a que en dicho precio están incorporados los componentes de costo a que nos referimos anteriormente. Ya cuentan con la macro-infraestructura, poseen el equipamiento, y su costo de operación es notoriamente más bajo que el de la periferia.

En otras palabras, si SERVIU y las empresas privadas construyeran poblaciones en terrenos más centrales y ya urbanizados, tendrían que pagar ellos, y desde la partida, los ya referidos componentes del costo, encareciendo en consecuencia sus viviendas. En cambio, si hacen las poblaciones sobre los potreros de la periferia, dichos componentes del costo los pagará después el Estado.

¿Cómo los pagará?

A través del Ministerio de Obras Públicas invertirá en macro-infraestructura; el Ministerio de Educación o el Municipio financiará las escuelas; el de Salud las postas; el de Defensa los retenes de Carabineros; otras entidades invertirán en iglesias y en cuarteles de Bomberos; el Municipio cubrirá el mayor costo del alumbrado público y de la recolección de basuras; el Ministerio de Defensa asumirá el costo de dar vigilancia policial a cientos de kilómetros de nuevas calles, etc., etc.

Todo lo anterior se puede resumir en una frase: el Estado otorga una subvención especial a quienes urbanizan potreros.

Nadie conoce el monto de esta subvención, pero los expertos están de acuerdo en que se trata de valores de enorme magnitud.

Esta subvención, no identificada ni evaluada, pero absolutamente real, es la que distorsiona el mercado del suelo, al privilegiar discriminadamente los proyectos que se basan en urbanizar potreros, en desmedro de aquellos que podrían desarrollarse en sectores ya urbanizados donde abundan sitios vacíos.

Un simplismo podría aconsejar prohibir la urbanización de potreros. Eso no constituiría solución de ninguna manera, porque atentaría contra una libertad básica, y porque la fuerza de la realidad económica terminaría por rebasar los diques de la restricción. Ya lo vimos en décadas pasadas, cuando el "límite urbano", aquella línea imaginaria que separaba los suelos urbanizables de los no urbanizables, se modificaba todos los años bajo la presión de diversos propietarios, encabezados por la CORVI.

La solución real pasa por un análisis y una consecuente definición de Política Urbana.

El análisis consistirá en evaluar seriamente estos costos que subvenciona el Estado. Deben identificarse, cuantificarse, y traerse a valor presente, tarea que no dudamos reportará importantes sorpresas.

Conocida la magnitud, podrá fijarse una nueva Política Urbana, la cual deberá equilibrar muy sabiamente dos tipos de medidas, a saber:

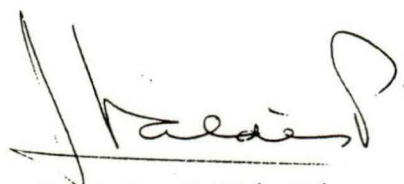
Por una parte, deberán reemplazarse algunas de las referidas subvenciones, por exigencias sobre los urbanizadores de la periferia, las cuales podrían cumplirse mediante determinadas obras de cargo de éstos y/o mediante aportes proporcionales para un fondo destinado a financiar aquellas obras que el Estado ya no subvencione.

Por otra parte, aquellas subvenciones que el Estado decidiera seguir otorgando, deberían manejarse mediante un mecanismo tal, que se entregaran en igualdad de condiciones a los proyectos de la periferia y a los ubicados en sectores centrales que ya cuentan con infraestructura y equipamiento.

El resultado práctico de lo anterior sería que el mercado del suelo urbano funcionaría correctamente, ya que los precios de los potreros, más los costos directos de su propia urbanización, y más los costos de las nuevas exigencias impuestas, se confrontarían sanamente con los precios del suelo de los sectores centrales, reducidos en el valor de la subvención.

Los precios así determinados para el insumo suelo de los proyectos de construcción, no serían distorsionados, y sus diferencias estarían dadas por sus reales atributos y las preferencias de la demanda.

Un proceso de saneo del mercado del suelo como el descrito, constituye la base ineludible para racionalizar el crecimiento y para hacer posible la Remodelación Urbana. Con respecto a este último proceso, sabemos que a su vez necesitará otros ingredientes, algunos de ellos bastante complejos, pero serían todos inútiles si no se comienza por establecer el fundamento de saneo económico aquí esbozado. Lo cual es realmente urgente.



Salvador Valdés Pérez
Arquitecto

INFORME SOBRE REMODELACION URBANA EN GENERAL •

INTRODUCCION

La Remodelación de los sectores centrales de las grandes ciudades chilenas es una necesidad impostergable. Lo es para la calidad de vida de los pobladores. Lo es para la economía de los ciudadanos y para la economía de la ciudad.

La ciudad no debe seguir teniendo como única alternativa de localización de su crecimiento, las extensiones más y más lejanas.

El costo público en vialidad, servicios y duplicación de equipamientos constituye un derecho nacional.

El costo privado en movilización y en tiempo afecta seriamente la economía de las clases más pobres.

El aislamiento, la incomunicación, la inseguridad, la carencia de equipamientos que ostentan las inmensas poblaciones periféricas, se traducirán a futuro en graves fracturas del cuerpo social.

Por otra parte, existe un despilfarro de buenas infraestructuras urbanas sub utilizadas; de localizaciones óptimas casi desocupadas; de equipamiento educacionales y comerciales casi vacíos.

En esta materia está gravemente comprometido el Bien Común. No es el mercado el que puede dar solución a este problema, sino que es el Estado el que debe, por mandato constitucional, promover también en esta área el Bien Común.

Se habla mucho de Remodelación, pero toda acción en esta materia necesita tener su origen e impulso en la Autoridad. La empresa privada no tiene los medios ni las facultades para llevarla a efecto, no obstante que sí puede ser la ejecutora de una política del Estado al respecto.

Se necesita, y urgentemente, una Voluntad Política para impulsar la renovación de nuestras ciudades. Muchos países lo han hecho, y con éxito.

El presente Informe tiene un propósito: definir ideas sobre la Remodelación Urbana; aclarar sus procedimientos; demostrar que, no obstante ser compleja, es factible y plenamente viable.

- Informe elaborado a título personal por el Arquitecto Salvador Valdés Pérez, Presidente de la Comisión de Urbanismo, que cuenta con la aprobación de la Comisión.

1. CONCEPTO DE REMODELACION URBANA.

1.1. Definición:

Construcción nueva, de dimensión renovadora, en sector urbano deteriorado.

1.2. Contenido de la definición.

El concepto incluye 3 nociones, a saber:

a) Construcción nueva.

Esta noción distingue la "Remodelación" de la acción de reciclaje y mejoramiento que se denomina "Rehabilitación".

b) Dimensión renovadora.

Existe "Remodelación" cuando la acción se realiza en una dimensión tal, que modifica sustancialmente el carácter del sector donde se aplica. De allí el concepto de "masa crítica", o sea, una "dimensión mínima" bajo la cual el afecto de modificación del sector no se alcanza. El tamaño de la "masa crítica" depende de muchos factores, que deben ser evaluados para cada caso. Esta noción distingue a la "Remodelación" de otras acciones de construcciones nuevas que, si bien pueden emplazarse en sectores deteriorados, se aplican aisladamente.

c) Sector deteriorado.

El deterioro puede ser físico, social o económico, aunque los tres aspectos están casi siempre presentes y se interaccionan entre sí.

Los deterioros físicos y sociales se explican por su sola enunciación.

El deterioro económico puede referirse a la economía de los propietarios del sector, como también a la economía de la ciudad; este último aspecto se manifiesta generalmente por la sub-utilización -deseconomía- de atributos de ubicación o infraestructura.

2. FASES NECESARIAS PARA PRODUCIR LA REMODELACION.

Se distinguen en general las siguientes, como principales etapas para una remodelación:

2.1. Identificación del sector a remodelar, y evaluación.

Incluye análisis del deterioro, de la infraestructura, del uso actual del suelo, de la densidad, de los precios, de la propiedad, de la masa crítica, etc. En esta fase caben

también consideraciones sobre interés social, y decisiones movidas por voluntad política.

2.2. Definición del mercado objetivo.

Incluye la decisión de carácter comercial y social, del mercado hacia el cual irá dirigida la Remodelación.

Téngase presente que la Remodelación no necesariamente debe orientarse hacia la vivienda; también puede destinarse a comercio, a oficinas, a industrias, o a usos mixtos pre definidos.

2.3. Financiación;

Se distinguirá financiación estatal y financiación privada, y se plantearán sus áreas de acción, y sus respectivas fuentes de recursos.

2.4. Adquisición del suelo.

Puede darse la negociación directa, la negociación respaldada por expropiación, o la simple expropiación.

La adquisición puede tomar forma de compra-venta, aporte, permuta, etc.

2.5. Desocupación.

Dependiendo de la densidad con que esté ocupado el sector, y del nivel socio-económico de los ocupantes, esta fase del proceso puede ser simple o extremadamente compleja.

2.6. Ordenanza y Proyectos.

Por tratarse de construcciones de extensión inusual, es frecuente que el Plan Regulador existente no se adecúe a las mejores soluciones que se planteen. Por ello, conviene que la Ordenanza fije sólo normas generales relativas a vialidad y densidad, y que los proyectos seleccionados pasen a constituir la Ordenanza.

2.7. Licitación de los Terrénos.

Los terrenos adquiridos, unificados y desocupados, deberán licitarse, bajo fórmulas que se explican más adelante.

2.8. Construcción.

Se refiere a la ejecución material de las obras de urbanización y edificación, las cuales, en todos los casos, deberán encargarse a empresas constructoras privadas.

2.9. Comercialización.

Consiste en la venta, o alquiler, u otra forma de traspaso del dominio o del uso, de los bienes inmuebles edificados, a sus usuarios finales. En esta etapa es decisiva la "segunda financiación", o sea, los créditos hipotecarios de largo plazo a los adquirientes.

3. PÁRTICIPACION DEL ESTADO EN GENERAL.

Todo proceso de Remodelación urbana, y en todos los países, ha requerido y requiere la participación activa del Estado. Para estos efectos, llamaremos "Estado" a los Ministerios, Municipios y demás instituciones de origen público.

La causa o justificación de que el Estado participe en estas acciones, radica en dos motivos, a saber:

- a) Toda Remodelación bien planteada, está vinculada al Bien Común, cuyo promotor debe ser el Estado. Dicha vinculación se manifiesta por el efecto social que se pretende de la Remodelación, y por los efectos de economía urbana que ella produce.
- b) Varias de las fases que requiere una Remodelación, resultan imposibles de llevar a cabo por la mera acción de los particulares, pues ellas rebasan las facultades y el interés de la empresa privada.

La necesaria participación del Estado debe estudiarse cuidadosamente, para que, sin contradecir el principio de subsidiariedad que informa a la economía social de mercado, se logre eficientemente un resultado exitoso.

Para ello, distinguiremos dos tipos de aportes del Estado, aportes en cuanto a procedimientos y aportes económicos. Cada tipo de aporte se analizará siguiendo las Fases ya descritas de una acción típica de Remodelación.

4. APORTE DEL ESTADO EN CUANTO AL PROCEDIMIENTO.

4.1. Fase identificación del Sector (Ver 2.1.)

Esta fase debería ser cumplida en su totalidad por el Estado, incluyendo en ella dos tipos de consultas.

- Consultas a cuerpos intermedios de carácter técnico (colegios profesionales, Cámara de la Construcción, etc.)
- Consultas a la comunidad interesada, tales como juntas de vecinos, potenciales futuros usuarios, etc.

4.2. Fase definición del mercado (Ver 2.2.)

Esta fase debería ser definida por el Estado en conjunto con los empresarios que potencialmente puedan asumir la responsabilidad comercial de la Remodelación. Así, deberían estar presentes en esta decisión la Asociación de Bancos, la Asociación de Compañías de Seguros, y la Cámara Chilena de la Construcción.

4.3. Fase adquisición del suelo. (Ver 2.4.)

En este párrafo analizaremos la adquisición no en su aspecto económico, sino sólo de procedimiento.

Siempre el suelo urbano objeto de una Remodelación, está fraccionado, y sus propietarios son numerosísimas personas, naturales y jurídicas, no organizadas entre sí.

Los escasos intentos privados por adquirir una cantidad importante de predios colindantes, han desatado siempre una escalada de precios que ha hecho fracasar las gestiones.

De allí que sea necesario recurrir a la expropiación, sea ésta directa, o como respaldo de una acción más sofisticada que presenta más de una alternativa al propietario.

La expropiación es una institución jurídica reconocida por la Constitución, que requiere ley especial. El concepto de "expropiación" no involucra las nociones de injusticia o despojo, aunque es explicable que se lo vincule a éstas a causa de desgraciadas experiencias pasadas. No obstante dichas reminiscencias no deben afectar al análisis de una institución jurídica que es reconocida y reglamentada en todos los países occidentales, incluso el nuestro, y cuyo uso no sólo es necesario sino también muy frecuente.

Por otra parte, la legislación actualmente vigente confiere a los SERVIU facultad de expropiación para adquirir terrenos destinados a construir viviendas. Esta facultad podría emplearse también para la Remodelación, sin perjuicio que los SERVIU, una vez adquiridos los predios, los licitaran a la empresa privada condicionados a la edificación de viviendas.

Para no perder la visión de conjunto, preferimos no extendernos aquí sobre la expropiación y agregamos al final el Anexo N° 1, sobre alternativas de adquisición de terrenos que requerirían la presencia pero no necesariamente la acción de declaratorias de expropiación.

En resumen, el aporte del Estado en cuanto a Procedimiento, es absolutamente necesario para la Fase de adquisición del suelo.

4.4. Fase Desocupación (Ver 2.5.)

La desocupación de los terrenos para Remodelación es generalmente conflictiva,

pues el mismo deterioro que da fundamento a la Remodelación, permite que muchos predios estén ocupados por familias de escasos recursos. Esta condición hace difícil que dichas familias financien una mudanza y un nuevo canon de arrendamiento, lo cual agrega un problema social a la gestión.

Este problema debe plantearse desde el inicio de la adquisición de predios por parte del Estado, y deben abrirse dos canales de acción simultánea, a saber:

- a) Notificación judicial de deshaucio o desocupación.
- b) Oferta por parte del SERVIU, del subsidio normal para vivienda sin sujetarse a bonificación por "Remodelación".

Los egresos que signifiquen dichos subsidios, deben ser contabilizados como costo de terrenos, para los efectos que se explicarán en el párrafo 4.6.

En resumen, en la Fase Desocupación el aporte del Estado en cuanto a Procedimiento es absolutamente necesario.

4.5. Fase Ordenanza y Proyectos (Ver 2.6.)

Con respecto a los Proyectos, éstos pueden ser contratados por el Estado, seleccionándolos a través de Concursos, o bien hacerlos parte de la fase siguiente, la licitación de los predios.

También puede plantearse una solución intermedia, en el sentido que el Estado, propietario provisional de los predios convoque a un concurso de sólo volumetría y ordenanzas, dejando para la fase licitación el diseño definitivo.

Dependerá del tamaño, ubicación y demás características de cada Remodelación, los procedimientos a seguir.

No obstante lo anterior, sustentamos como lo más conveniente para la ciudad, incluir el diseño arquitectónico en la etapa licitación, dejando libertad para aquel, siempre y cuando la licitación se organice como se señala en el párrafo siguiente.

En resumen, en esta Fase "Ordenanza y Proyecto" también es necesario el aporte del Estado en cuanto a procedimiento.

4.6. Fase Licitación de Terrenos (Ver 2.7.)

Suponiendo que el Estado adquirió y desocupó los terrenos, corresponde que encomiende a la empresa privada la responsabilidad comercial de la Remodelación; asumiendo ésta su financiación y sus riesgos, como asimismo el proyecto definitivo y la construcción.

Para lograr lo anterior, deberá el Estado licitar públicamente los predios adquiridos, unificados, y desocupados. La forma de la licitación reviste gran importancia, y sos-

tenemos que las siguientes condiciones son necesarias si se quiere obtener un buen resultado:

- a) Deberá haber precalificación de licitantes en función de capacidad económica y profesional.
- b) Si la superficie de terrenos excede de una cierta cantidad -como lo será casi siempre para cumplir con la masa crítica en una ciudad grande- la licitación deberá dividirse, para dar cabida a más de una empresa. Sugerimos 10.000 M2 como superficie de terreno más allá de la cual deberá fraccionarse la licitación.
- c) El Estado establecerá como fijo, en las Bases, el precio de adjudicación, y las variables serán los Anteproyectos, las Especificaciones y los plazos.

El precio lo fijará el Estado en función de los costos que éste tuvo para su adquisición, desocupación y demás estudios y trámites, debidamente reajustados.

El sistema aquí indicado se fundamenta, por una parte, en que no es función del Estado obtener utilidades en las gestiones de Remodelación, y por otra parte, que dicho sistema es el que mejor conduce a que la Remodelación constituya un positivo aporte para la ciudad y la calidad de vida de sus habitantes.

Naturalmente, para calificar el Anteproyecto se elaborarán pautas claras, que formarán parte de las Bases de Licitación. (*).

- d) Será condición exigible para adjudicar los terrenos, que la empresa favorecida garantice la ejecución del proyecto ofrecido.
- e) Finalmente, las Bases de Licitación considerarán que los terrenos se paguen al Estado una vez terminada la construcción, y a medida que se perfeccione la comercialización. Naturalmente, se establecerá un plazo máximo de pago, y las garantías respectivas.

En resumen, en la Fase Licitación de terrenos, también es decisivo el aporte del Estado con respecto al procedimiento.

4.7. Fase Construcción (Ver 2.8.)

Habiendo el Estado enagenado los terrenos, la sola función que le cabe en esta Fase es controlar el cumplimiento de los plazos y de las características generales del Anteproyecto aprobado.

4.8. Fase Comercialización (Ver 2.9.)

Habiendo asumido la empresa que se adjudicó los terrenos, la totalidad del riesgo y de la financiación de la obra, ella hará la comercialización libremente.

(*) Un sistema similar se empleó, con éxito, en la licitación que hizo SERVIU del predio "Las Cañitas" en Reñaca.

El rol que en esta Fase cabe al Estado se trata en el capítulo siguiente por ser de carácter financiero.

5. APORTES ECONOMICOS POR PARTE DEL ESTADO.

5.1. Aporte Provisorios y aportes definitivos.

En un gestión de Remodelación, el Estado está llamado a hacer dos tipos de aportes económicos: provisorios y definitivos.

Los aportes provisorios ha de recuperarlos en su totalidad, reajustados, mediante la venta en licitación de los terrenos adquiridos, unificados y desocupados.

Los aportes definitivos no son recuperables, y consistirán en una bonificación especial que otorgará el Estado a los adquirentes de viviendas de Remodelación.

Los fundamentos de dicha bonificación especial se expresan en el Anexo N° 2. Baste decir, por el momento, que dicha bonificación permitiría homologar frente al mercado las viviendas de Remodelación y las de la periferia. Estas últimas reciben ya una importante bonificación estatal, que no reciben las de los sectores centrales, lo cual distorsiona el mercado y es uno de los motivos por el cual la empresa privada prefiere producir viviendas sólo en la periferia.

El análisis detallado de esta situación se hace en el Anexo N° 2.

5.2. Aportes Económicos del Estado en cada Fase.

Fases	Aportes Económicos del Estado		Aportes Económicos Privados
	Aportes Provisorios (Recuperables)	Aportes Definitivos (Bonificación)	
Identificación de sector y mercado	●		
Adquisición del suelo	●		
Desocupación	●		
Proyectos	●		●
Licitación terrenos			●
Construcción			●
Comercialización		●	●

6. CONCLUSIONES

La Remodelación Urbana es una gestión compleja, pero factible.

Es una gestión que para nacer y prosperar necesita de un grupo de Autoridades visionarias, a la vez que realistas y eficientes.

Es una gestión de largo plazo, y por ello es urgente iniciarla ahora.

Es una gestión absolutamente necesaria para las grandes ciudades chilenas.

Es una gestión que si se comienza ahora, será agradecida por las generaciones futuras.

Si este informe despierta la inquietud sobre la materia, y encuentra autoridades con Voluntad Política para enfrentar este problema, habrá cumplido ampliamente su objetivo.

Salvador Valdés Pérez
Arquitecto

Santiago, Diciembre 1988.

I N F O R M E

SOBRE REMODELACION URBANA EN EL SECTOR PONIENTE
DE LA COMUNA DE SANTIAGO

por Salvador Valdés Pérez
Arquitecto

INDICE

1. Fundamentos
2. Resumen del Procedimiento
3. Apertura de un Poder de Compra
4. Análisis de las Ofertas
5. Negociación
6. Consignación - Mandato
7. Ordenanzas, Financiamiento, Bonificaciones
8. Aportés de obras municipales
9. Licitación
10. Formalización
11. Conclusión

1. FUNDAMENTOS

En el Boletín Estadístico de la Cámara del mes de Abril recién pasado, se publicó un Informe hecho por el Arquitecto suscrito, sobre Remodelación Urbana en General. Los conceptos allí desarrollados permiten tener una idea cómo podría efectuarse en Chile un proceso de Remodelación.

El presente Informe presupone la lectura del anterior, y constituye una Alternativa Especial, adecuada a la posición actual de la Autoridad y a la existencia de un sector de Santiago que presenta condiciones atípicas.

Esta Alternativa Especial tiene los siguientes fundamentos y características:

- 1.1. Reconoce las dificultades en cuanto a que autoridades de nivel nacional promuevan y participen en un proceso general de Remodelación Urbana.
- 1.2. Supone como probable que una Autoridad de nivel local, como es la Municipalidad de Santiago, pueda estar interesada en promover dicho proceso de Remodelación en un caso especial, cual es el sector Santiago Poniente.
- 1.3. Reconoce las dificultades actuales de aplicar acciones de expropiación para obtener terrenos para Remodelación.
- 1.4. Se basa en que en el Sector Poniente de la Comuna de Santiago, alrededor del 50% del área de dominio particular está desocupada, a causa de demoliciones ya hechas o de edificios muy dañados por los sismos.

Esta situación aliviaría de gran manera los problemas de la Fase "Desocupación" tratados en el Informe anterior.

- 1.5. Se basa en que prácticamente no existe demanda para adquirir terrenos eriazos en dicho sector, tanto más cuanto la gran mayoría de ellos son de poca superficie. Tampoco existe una demanda interesante por arriendos.

Esta situación hace que la rentabilidad para los propietarios sea bajísima o negativa, lo cual facilitaría mucho, en lo financiero, la Fase "Adquisición del Suelo" tratada en el informe anterior.

- 1.6. Finalmente, se basa en que la Municipalidad de Santiago dispondría de un agente ejecutor no limitado por las trabas legales ordinarias de los Municipios, cual es la Corporación de Desarrollo de Santiago, en adelante "la Corporación".

Sobre la base de las premisas indicadas, se ha elaborado esta "Alternativa Especial" de Remodelación, acerca de la cual es preciso tener presente:

- a. Que no pretende reemplazar a una Política Nacional y General sobre Remodelación, como la indicada en el Informe anterior, sino ser un intento de solución de emergencia.

- b. Que esta "Alternativa Especial" exige una gestión bastante imaginativa, flexible, ágil, sin la cual probablemente fracasaría.

- c. Que de ninguna manera su éxito es seguro, lo cual aconseja que al presentarla a la opinión pública se aclare que los auténticos agentes serán los propietarios del sector y las empresas inmobiliarias, reservando al Municipio sólo el papel de promotor, coordinador, colaborador y catalizador de gestiones entre privados.

Vistos los antecedentes explicados, pasamos a proponer el procedimiento.

2. RESUMEN DEL PROCEDIMIENTO

- 2.1. Apertura de un "Poder de Compra" de terrenos, organizado por la Corporación. Llamado público a los propietarios del sector.
- 2.2. Análisis de las ofertas.
- 2.3. Negociación con los grupos de concurrentes pre-seleccionados.
- 2.4. Otorgamiento de Mandatos para vender, o contratos de consignación de los propietarios a la Corporación.
- 2.5. Definición de Ordenanzas.
- 2.6. Definición de financiamiento especial del Banco del Estado para adquirir los terrenos.
- 2.7. Definición de las bonificaciones de SERVIU para los compradores de las futuras viviendas.
- 2.8. Definición de aportes de obras municipales para los sectores donde estén ubicados los terrenos seleccionados.
- 2.9. Licitación de los grupos de terrenos, llamada por la Corporación.
- 2.10. Formalización de las compras-ventas de los terrenos, haciendo uso de Corporación de los mandatos indicados en 2.4.
- 2.11. Colaboración y supervisión de la Corporación en el posterior proceso de demolición, permisos de edificación, construcción, comercialización, etc.

A continuación se explica cada etapa.

3. APERTURA DE UN PODER DE COMPRA.

La Corporación invitará públicamente a los propietarios del sector, a ofrecer en venta sus propiedades, bajo las siguientes condiciones:

- 3.1. Explicará claramente el propósito de la gestión.
- 3.2. Explicará que en el sector existen aproximadamente 1 millón de M2 de terrenos desocupados o casi desocupados, y que se trata de adquirir sólo hasta 100.000 M2, o sea, hasta el 10% de la oferta teórica.
- 3.3. Explicará que las ofertas se seleccionarán por precio, ubicación y colindancia entre los terrenos ofrecidos.
- 3.4. Establecerá un precio tope para estudiar ofertas, de X UF/M2, para cada subsector. A la vez, explicará que, si el precio resultante de la posterior licitación de los grupos de terrenos, resultara mayor, el excedente sobre X UF/M2 se distribuirá en un ciento porcentaje para los propietarios, y otro porcentaje para la Corporación.
- 3.5. Los propietarios deberán estar en condiciones de entregar títulos sanos de sus inmuebles, y de entregar éstos desocupados dentro del plazo que se indique.
- 3.6. La invitación deberá publicitarse muy bien; deberá organizarse una oficina que responda consultas; deberá elaborarse formularios para las ofertas; deberá fijarse un plazo para su entrega de ofertas, y éstas se abrirán ante Notario.

4. ANALISIS DE LAS OFERTAS

Mediante contratación de profesionales privados (arquitectos, abogados y economistas), la Corporación debe estar en condiciones de analizar las ofertas en un plazo muy breve, y publicar su pre-selección. Esta podría incluir una cantidad de M2 superior a la que se propone negociar.

En el análisis de las ofertas, será determinante la colindancia de los terrenos entre sí, y la cercanía de los distintos grupos de terrenos entre sí. Esto permitiría lograr la "masa crítica" que es indispensable para el éxito de la posterior comercialización (ver párrafo 1.2. b) del Informe anterior).

Si las ofertas no llenan los requisitos para llegar a una Remodelación exitosa, es preferible declarar cancelada la operación, haciendo públicos y transparentes los motivos. En este caso, si bien la Corporación habría perdido tiempo y dinero, el fracaso de la gestión no sólo no deberá afectar al Municipio, sino que éste deberá salir fortalecido por haber promovido una operación imaginativa que se manejó con transparencias, y que falló por causas ajenas a él. Además, quedaría como balance positivo haber movido a la opinión pública y a otras autoridades, en torno a un tema que interesa mucho a la ciudadanía.

Si las ofertas resultaran positivas, se pasaría a la etapa siguiente.

5. NEGOCIACION

Las ofertas incluirán, naturalmente, precios y condiciones heterogéneos.

La Corporación establecerá promedios de precios por sub-sector; valorizará ciertas ubicaciones con respecto a otras; evaluará los grupos de terrenos más interesantes, etc.

De lo anterior nacerán, probablemente, contra-ofertas colectivas a grupos de propietarios vecinos. Estas podrán incluir a algún propietario que no presentó oferta, pero cuyo terreno resulta necesario para formar los lotes grandes.

Todo lo anterior, y otras gestiones que no es del caso explicitar, constituirán la etapa de "Negociación". En ella será decisivo que el representante de la Corporación actúe con la mentalidad, agilidad y poder de decisión propios de un gerente comercial de una empresa privada.

Logrados los acuerdos comerciales, se iniciarán de inmediato los estudios de títulos, cheques de superficies y condiciones de ocupación, etc., para pasar a la etapa siguiente.

6.- CONSIGNACION – MANDATO

Los propietarios con quienes la Corporación haya llegado a acuerdo, suscribirán con ésta un contrato de consignación, que incluirá un mando para vender sus propiedades.

En el contrato se establecerá precios mínimos, distribución del posible excedente sobre el mínimo, plazos para cada acción, etc. El mandato deberá declararse irrevocable, y vincularse de alguna manera a la esencia del contrato y/o a multas, para reforzar la irrevocabilidad.

7. ORDENANZAS, FINANCIAMIENTO, BONIFICACIONES.

Estos tres grupos de gestiones deberán estar decididos antes de iniciar todo el proceso.

Sin embargo, se indican en el presente orden, sólo porque son condiciones que se incluirán en las Bases Administrativas de la etapa N° 9 (Licitación).

Con respecto a las Ordenanzas, se supone que previamente habrán sido revisadas en cuanto a que ellas permitan la mayor libertad de diseño para la Remodelación, no obstante que protejan el uso del suelo en el sentido del Bien Común. En otras palabras, la Ordenanza no deberá ser "diseñista", o sea, no debe fijar alturas, ni continuidades, pero sí debe fijar coeficientes de ocupación de suelo, constructibilidad, etc.

Con respecto al financiamiento para la adquisición de los terrenos, sería conveniente que previamente se haya acordado con la autoridad económica y/o el sistema bancario, una fórmula de tasa, plazo y garantía que facilite a las empresas inmobiliarias la compra de los

terrenos, sin dificultarles el financiamiento más grueso que deberán hacer para la construcción.

Con respecto a las bonificaciones especiales para los compradores de las futuras viviendas, nos remitimos al párrafo 5 y Anexo 2 del Informe anterior. Esta gestión debe estar acordada previamente con el Ministerio de Vivienda y Urbanismo.

8. APORTE DE OBRAS MUNICIPALES

Una vez seleccionados los grupos de terrenos que se licitarán, el Municipio decidirá las inversiones que hará en los espacios públicos cercanos a ellos.

Estas podrán ser: pavimentación, iluminación, plazas, jardines, señalización, edificios de equipamiento, etc.

9. LICITACION

9.1. En su calidad de consignatario - mandatario de los propietarios cuyos terrenos se seleccionaron, la Corporación convocará a una licitación pública para enagenar los terrenos. En esta etapa se incluye:

- Registro Especial de empresas.
- Bases Administrativas.
- Recepción y análisis de las propuestas.

9.2. El Registro Especial debe estar orientado hacia empresas inmobiliarias, sean o no constructoras. Será determinante para incluirlas, su capacidad económica y su experiencia comercial en el campo inmobiliario. Esta distinción es importante, porque una inmobiliaria puede contratar el diseño y la ejecución con terceros. Ello no impediría que también se inscriban empresas constructoras, asociadas o no con arquitectos, siempre que cumplan las exigencias propias de lo inmobiliario.

9.3. Las Bases Administrativas considerarán, entre otras, las siguientes condiciones:

- a. El licitante deberá presentar un Anteproyecto que definirá, esencialmente, los siguientes aspectos:
 - Volumetría (incluye alturas, etc.)
 - Espacios libres y su tratamiento.
 - Programa (tipo de vivienda y sus servicios comunes y equipamiento).

- Estacionamientos.
- Relación urbana y arquitectónica con edificios existentes cercanos que se consideren definitivos.

Será facultativo incluir la planimetría interior de las viviendas.

El Anteproyecto deberá cumplir estrictamente con la Ordenanza (ver párrafo 7).

- b. Con respecto a los precios, las Bases fijarán el mismo mínimo establecido en los contratos de consignación.
- c. Con respecto a la forma de pago, será fijada por las Bases. Estimamos que la siguiente puede ser conveniente:
 - 50% del mínimo, al contado.
 - 50% del mínimo, a 1 año plazo, con reajuste e interés. Esta cuota podrá financiarse sin problema de garantías para la empresa, pues a esa fecha el valor del terreno estará incrementado con la edificación.
 - El excedente sobre el mínimo se pagará, reajustado y con intereses, en un plazo coincidente con la comercialización de las viviendas.
- d. Los licitantes deberán formular los plazos —por etapas y/o totales— en que ofrecen ejecutar la obra.
- e. Las Bases establecerán las garantías que deberá entregar el proponente favorecido, para efectos de cumplimiento de proyectos, plazos, etc.

9.4. El análisis de las propuestas pasará por un primer tamiz, que se referirá al Anteproyecto.

Este se realizará primeramente si cumple o no con la Ordenanza. Los que cumplan, serán conocidos por una Comisión especial de Arquitectos "notables" (Decanos Universitarios, Premios Nacionales de Arquitectura, etc.) que tendrá la facultad de vetar aquellos Anteproyectos que a su juicio deterioren el entorno urbano, o no aseguren una aceptable calidad de vida de los futuros habitantes de la Remodelación.

Reconocemos que estos aspectos cualitativos son difíciles de comprobar, pero no por ello deben estar ausentes de la calificación de la propuesta. En las políticas de

Remodelación que se han aplicado en otros países, el análisis cualitativo de los proyectos tiene primera prioridad. Por lo demás, esta calificación aumentará el prestigio ante la opinión pública, de toda la operación, la cual es importante para su éxito y para poder repetirla.

- 9.5. Las propuestas cuyos Anteproyectos cumplan con la Ordenanza y no sean vetados por la referida Comisión, se decidirán en función del más alto precio ofrecido.

10. FORMALIZACION

Asignada la o las propuestas de compra de los terrenos, se formalizarán las escrituras, y continuará el proceso en la forma ya esquematizada.

11. CONCLUSION

El objetivo del presente Informe ha sido desarrollar esquemáticamente una idea de procedimiento de Remodelación para un caso atípico cual es el Sector Poniente de la Comuna de Santiago.

Dadas sus características, creemos que es factible, y que su inicio dependerá de la voluntad política de las Autoridades.

Salvador Valdés Pérez.
Arquitecto.

PROPOSICION PARA REMODELACION DE SANTIAGO PONIENTE

CONCURSO DE OFERTAS DE PREDIOS

INTRODUCCION A LAS BASES DEL CONCURSO

La Municipalidad de Santiago ha realizado estudios para conocer las causas del desinterés que existe por renovar la edificación del sector poniente de su Comuna, esto es, el sector delimitado por Avda. Norte-Sur, Av. Matucana, Alameda B.O'Higgins, y Av. Balmaceda, y ha llegado a la conclusión de que una de las principales causas de dicho fenómeno es la fragmentación de la propiedad.

En efecto, para las empresas inmobiliarias o constructoras no es factible edificar en los 20, 30 o más predios en que está subdividida cada manzana, porque resulta imposible adquirir "de a poco", en un precio razonable y homogéneo, todos los predios que serían necesarios para construir un proyecto del tamaño suficiente como para mejorar la calidad del sector.

A este respecto, debe tenerse presente que, si bien el barrio ofrece buena ubicación con respecto al centro de Santiago, y cuenta con buen equipamiento de vialidad, educación y salud, resulta muy difícil vender viviendas nuevas si al lado o al frente de ellas hay numerosos sitios abandonados o edificaciones ruinosas. Este es el motivo por el cual los proyectos de Remodelación deben necesariamente abarcar extensos terrenos.

Por otra parte, una gran cantidad de propietarios del referido sector ha visto disminuído su patrimonio, al decaer las rentas de arriendo y los precios de venta que antiguamente eran usuales para dichos inmuebles. Este fenómeno es parte de un círculo vicioso que hace que, a menor valor de la propiedad, se produzca un mayor abandono y deterioro de la misma, lo cual genera, a su vez, un menor valor, y así sucesivamente.

La solución al problema descrito requiere necesariamente que la fragmentación de los predios sea superada, de modo de permitir que grandes proyectos, ocupando grandes terrenos, vayan renovando el carácter y el ambiente del sector, dándole áreas verdes y edificios modernos que hagan atractivo a miles de familias ir a vivir a "Santiago-Poniente".

Para superar dicha fragmentación de predios, la Municipalidad de Santiago no propone ningún sistema expropiatorio, por no contar ni con facultades ni con recursos para ese efecto. Desechada la expropiación, queda sólo el camino de los ACUERDOS PRIVADOS entre PROPIETARIOS y EMPRESAS, y a ellos se dirige el presente "Concurso de Ofertas de Predios". De la lectura de estas Bases, quedará claro que la Municipalidad de Santiago, a través de su CORPORACION DE DESARROLLO, desea actuar sólo como mediador o catalizador, entre numerosos propietarios de predios, y empresas inmobiliarias también numerosas. El éxito o el fracaso de esta gestión dependerá de ambos grupos de personas privadas, y de su real comprensión del problema. El éxito sería positivo para la ciudad, y seguramente un buen negocio para propietarios y empresas. El fracaso significaría perpetuar una situación negativa, de creciente deterioro y minusvalía de la propiedad.

ESQUEMA DEL PROCESO.

Para dar una visión global del proceso que promoverá la Corporación de Desarrollo de Santiago, se resume un esquema del mismo, ordenado cronológicamente en 3 Etapas, a saber:

- Etapa 1. Concurso de Ofertas de Predios;
- Etapa 2. Análisis y Formalización;
- Etapa 3. Licitación de Ventas de Grandes Terrenos.

A continuación se explica cada Etapa.

ETAPA 1. Concurso de Ofertas de Predios.

En esta etapa, los propietarios que estén interesados en vender sus inmuebles, los ofrecerán a la Corporación, indicando características de la propiedad, precio de venta mínimo deseado, etc., de acuerdo a las respectivas Bases de Concurso.

ETAPA 2. Análisis y Formalización.

- a) La Corporación analizará las ofertas de predios presentadas al Concurso, dando prioridad a los siguientes atributos:
 - a-1) Tamaño del o de los predios. A este respecto, es aconsejable que los propietarios vecinos o colindantes presenten sus ofertas en conjunto, a fin de tener más opción a ser seleccionados.
 - a-2) Precio por m². A este respecto, conviene considerar que será necesario homologar precios, y que éstos deberán ser compatibles con el estándar probable que se proyecta para

el sector: viviendas económicas de tipo medio, de entre 70 y 90 m² edificados.

- b) Hechos los análisis de rigor, la Corporación hará una "primera selección" de las ofertas presentadas al Concurso. Cabe considerar que, según el análisis catastral, existen en el sector aproximadamente 100 hács de terrenos eriazos o en condiciones casi ruinosas, y que la Corporación seleccionará un máximo de 10 hectáreas, superficie que se estima que es capaz de edificar la empresa privada, en ese sector, en un período de 3 años.
- c) Hecha la primera selección, se avisará a los propietarios elegidos las condiciones de precio en las cuales se estima probable vender cada propiedad. La "condición de precio", como se explicará más adelante, constituirá sólo el mínimo para una posterior licitación, de modo que los propietarios tendrán la posibilidad de que en la licitación de venta pudieran obtener un precio mayor.
- d) Conjuntamente con el aviso anterior, se pedirá a los propietarios seleccionados mayores antecedentes, entre ellos, acerca de los títulos de la propiedad. En este aspecto, la Corporación podrá asesorar a los propietarios en casos calificados.
- e) Completados los procedimientos anteriores, la Corporación hará una "Selección Final" de ofertas de predios, y se formalizarán los Mandatos, según los cuales los propietarios encargarán a la Corporación la gestión de venta de sus propiedades, en determinadas condiciones.

ETAPA 3. Licitación de Ventas de Grandes Terrenos.

La Corporación, actuando como mandatario de los propietarios de predios, llamará a licitaciones por la venta de los mismos, agrupados en grandes paños de terreno según ubicación y colindancia.

Las licitaciones serán públicas, ajustadas a estrictas Bases, y se abrirán ante Notario.

Los precios convenidos previamente con los propietarios tendrán el carácter de "mínimos" para las licitaciones, las que se adjudicarán al mejor postor. El mayor precio que se obtuviere por sobre el mínimo, o sea, la diferencia entre el precio mínimo acordado con los propietarios, y el precio que resulte de la licitación, será distribuída en un 80% para el propietario, y un 20% para la Corporación. Esta eventual participación de la Corporación tiene por objeto recuperar, aunque parcialmente, los gastos en que haya incurrido en este proceso.

LEY DE REHABILITACION URBANA

Existen en las áreas urbanas de Chile más de 60 millones de m² edificados cuya antigüedad es superior a 30 años.

Esta enorme masa de bienes, que da techo a los hogares y a las actividades de más de la mitad de los chilenos, se está perdiendo en forma acelerada año tras año, por deterioro, abandono y demolición. Sobre las causas de este fenómeno, nos limitaremos a señalar sólo las siguientes:

En primer lugar, el deterioro socio-económico de barrios enteros, generado por una planificación urbana insuficiente y descoordinada, reduce la rentabilidad de las propiedades, lo cual elimina la inversión en mantenimiento de edificios. Esto conduce a un mayor deterioro físico, el que a su vez, en un círculo vicioso, acelera el deterioro socio-económico, hasta que el destino del inmueble llega a ser la demolición, quedando eriazo el terreno.

Por otra parte, nuestra estructura tributaria no acepta como "gasto" las inversiones en mantenimiento de propiedades, salvo que éstas pertenezcan a personas jurídicas que llevan contabilidad. A esta discriminación, habría que agregar una muy discutible distinción entre "mantenimiento" y "mejora" que se aplica en lo tributario.

Adicionalmente, creemos que actúa una falta de cultura nacional con respecto a la conservación y reciclaje de los edificios. En Chile, muy pocos presupuestos contemplan la inversión sistemática en mantenimiento preventivo de edificios. Los canales de aguas lluvias no se protegen con antióxido ni se reparan sus soldaduras y soportes, hasta que las filtraciones han dañado las terminaciones y, muchas veces, la estructura. Los inmuebles no se pintan, hasta que se ven tan sucios y deteriorados, que sus ocupantes deciden mudarse a uno "nuevo". Dicha falta de cultura se manifiesta también en la ignorancia de las enormes posibilidades que tienen los edificios para "reciclarse", vale decir, para adecuarse a nuevos usos y costumbres, y para mejorar sus condiciones de confort y habitabilidad.

Finalmente, diversas leyes convirtieron a los inmuebles más antiguos, que no estaban acogidos al DFL-2, en bienes discriminados. Así, la ley de arriendo menoscabó los derechos de los arrendadores, y el sistema de financiamiento hipotecario a largo plazo los excluyó hasta 1978.

La "Rehabilitación Urbana", como se denomina técnicamente la acción para conservar y reciclar edificios antiguos -motivada por razones de sana economía y, en contados casos, por razones de preservación histórica- ha sido objeto de intensa preocupación en los países desarrollados, atendido su fuerte impacto económico. A modo de ejemplo, podemos señalar que en Estados Unidos, en 1984, la Re-

habilitación Urbana originó 450.000 nuevas viviendas, y fué responsable de casi un tercio de toda la edificación no habitacional.

El problema expuesto ha sido planteado como fundamento de un Proyecto de Ley que envió el Ejecutivo al Congreso. Nuestra primera reacción ha sido congratularnos de que el Ministerio de Vivienda y Urbanismo retome sus deberes -a nuestro juicio largamente olvidados- en relación al Desarrollo Urbano y al Bien Común que de éste depende. No obstante, creemos que el referido Proyecto de Ley sólo roza el verdadero problema, y se queda corto en las soluciones que plantea. En efecto, dicho proyecto se limita a otorgar la calidad de DFL-2 a aquellas viviendas que sean objeto de "alteración" o "reparación", trabajos cuya naturaleza y alcance la ley dejaría en manos de una futura Ordenanza.

Creemos importante aprovechar la discusión que de esta iniciativa hace el Parlamento, para sugerir aspectos que a nuestro juicio debería considerar esta ley, si queremos que ella tenga verdadero éxito y que no sirva de simple resquicio para lograr franquicias tributarias. Dichos aspectos son los siguientes:

1. La Rehabilitación Urbana debe referirse no sólo a viviendas, sino también a todo el stock de equipamiento que posee la ciudad. Oficinas, escuelas, talleres, etc., son parte esencial de la trama urbana y del fenómeno del deterioro.
2. La ley debe fijar una antigüedad mínima para las construcciones que se acojan a sus beneficios. De lo contrario, puede ser usada sólo como instrumento de normalización de situaciones irregulares. Estudios sobre la materia aconsejan establecer una antigüedad mínima de 35 años.
3. La ley debe excluir de su aplicación a aquellas propiedades que no cumplan con los planes reguladores en cuanto a línea de edificación y uso del suelo. Si así no fuere, dichos planes, indispensables para un buen desarrollo urbano, no llegarían nunca a aplicarse integralmente, pues los edificios que los contradicen eternizarían su presencia urbana al ser objeto de rehabilitación.
4. En los edificios rehabilitados debe garantizarse cierta estabilidad estructural y una protección ante incendios, según establezca la Ordenanza. Estas condiciones podrán tenerla antes de los trabajos de rehabilitación, o adquirirla como fruto de los mismos. Con respecto a los incendios, el énfasis deberá ponerse en las instalaciones de detección y escape, antes que en la incombustibilidad de los elementos, ya que éstos se dan por existentes.
5. Es fundamental que se exija un control de funcionamiento de las instalaciones sanitarias, eléctricas y mecánicas, tanto porque el adquirente no tiene capacidad para evaluar estos dispositivos, cuanto porque ellos están "ocultos" en los edificios ya construídos. Una certificación de buen funcionamiento, emitida

por firmas consultoras privadas debidamente calificadas por la autoridad, permitirá que los inmuebles "rehabilitados" ingresen al mercado con un sello de calidad, y constituyan garantía aceptable para el sistema financiero.

6. A fin de permitir verdaderos reciclajes, las franquicias deberían cubrir también las ampliaciones que sean necesarias para generar unidades adecuadas a las demandas del mercado. Naturalmente, esta facultad debe ser limitada; se ha estimado que las ampliaciones que gocen de franquicias no deberían exceder el 25% de la superficie original a rehabilitar.
7. La ley debe establecer una inversión mínima para que el inmueble "rehabilitado" goce de las franquicias tributarias. Una alteración de valor insignificante, - "mano de gato"- convertiría a esta ley en un simple resquicio tributario. Se ha estimado que, para que la rehabilitación cumpla con sus objetivos, y para que los inmuebles se reincorporen al stock urbano por varios decenios más, la inversión no debería ser inferior a un 30% del avalúo fiscal de la propiedad.
8. Finalmente, la facultad de que los inmuebles rehabilitados se acojan a la ley de venta por pisos, debe vincularse al cumplimiento de exigencias menos estrictas que las aplicables a edificios nuevos, pero que tengan presente el buen funcionamiento del régimen de copropiedad o condominio en el largo plazo.

Salvador Valdés Pérez
Arquitecto

7

PROYECTO DE LEY

REHABILITACION URBANA

Junio 1990.

Artículo 1º. Se entenderá por Rehabilitación Urbana el conjunto de acciones destinadas a ejecutar aquellas obras necesarias para detener el deterioro, mejorar e intensificar el uso y actualizar las condiciones de habitabilidad de edificaciones antiguas.

Para estos efectos se entenderá por:

"Edificio rehabilitado": aquel que, cumpliendo los requisitos que señala esta ley y la Ordenanza General de Construcciones y Urbanización, ha obtenido de la Dirección de Obras Municipales respectiva permiso de rehabilitación y la recepción definitiva de las obras.

"Vivienda rehabilitada": aquella parte o la totalidad de un edificio rehabilitado destinada a usarse como vivienda.

Artículo 2º. Serán susceptibles de rehabilitación todas las edificaciones existentes en las áreas urbanas que, a la fecha de solicitar permiso de rehabilitación, tengan 35 ó más años de antigüedad; acreditados en la forma que señale la Ordenanza General de Construcciones y Urbanización. No se podrá acoger a las disposiciones de esta ley ningún edificio cuyo uso y destino proyectados en la rehabilitación, no concuerden con el uso de suelo fijado por el respectivo Plan Regulador.

Las obras de rehabilitación no perderán tal carácter aún cuando el proyecto incluya obras nuevas o de menos de 35 años de antigüedad, siempre que en conjunto la superficie de estas dos últimas no exceda el 40% del área edificada que cumpla con la antigüedad requerida.

Las normas relativas a la línea oficial o a la línea oficial de edificación, contempladas en los planes reguladores, serán exigibles a los edificios que se rehabiliten .

Artículo 3º. Las obras de rehabilitación requerirán contar con un permiso municipal especial de edificación que se denominará "permiso de rehabilitación".

Para solicitar dicho permiso de rehabilitación, será requisito indispensable acreditar que el edificio que se va a rehabilitar cumple con las normas vigentes o con las que en subsidio señale para este efecto la Ordenanza General de Construcciones y Urbanización, respecto de las materias que a continuación se señalan, salvo que el mismo proyecto de rehabilitación contemple la ejecución de aquellas obras con las cuales el edificio dé cumplimiento a tales exigencias;

- a) Estabilidad estructural;
- b) Seguridad contra incendios;
- c) Instalaciones básicas de agua potable, de alcantarillado, de aguas servidas y pluviales;
- d) Instalaciones básicas de electricidad y de gas, y
- e) Habitabilidad y acondicionamiento físico ambiental (iluminación natural y artificial, asoleamiento, ventilación, control de humedad, aislación térmica, aislación acústica, eliminación de desechos, transporte vertical, etc.)

El proyecto del edificio a rehabilitar podrá incluir también todas las obras de mejoramiento y de agrado que se estimen convenientes, pero el monto a invertir

entre estas obras y las del inciso anterior no será inferior, en ningún caso, al equivalente del 30 % del avalúo territorial del inmueble. El presupuesto detallado de las obras deberá ser aprobado por el Director de Obras. En todo caso, la inversión antes mencionada deberá efectuarse exclusivamente en aquella parte de la construcción que cumpla con el requisito de antigüedad requerido en el inciso primero del artículo 2º.

Artículo 4º. Las edificaciones rehabilitadas podrán acogerse a la Ley de Propiedad Horizontal si cumplen las exigencias y requisitos técnicos que especialmente establezca para dicho efecto la Ordenanza General de Construcciones y Urbanización.

Artículo 5º. Las medidas de seguridad contra incendios y las diversas instalaciones de los edificios que se rehabiliten, tales como sanitarias, eléctricas, gas, térmicas y mecánicas, deberán ser sometidas a control de calidad y funcionamiento efectuados por profesionales especializados, registrados en el Ministerio de Vivienda y Urbanismo, de acuerdo a lo que disponga la Ordenanza General de Construcciones y Urbanización.

Artículo 6º. Los edificios rehabilitados y los terrenos en que se encuentren emplazados, cualquiera sea el uso al que estén destinados, estarán exentos del 75% del impuesto territorial, por el plazo de 20 años, desde el año siguiente al de recepción final de las obras.

Sin perjuicio de lo anterior, las viviendas rehabilitadas podrán acogerse a las disposiciones del DFL Nº 2, de 1959 y gozar de los beneficios que éste otorga, si tienen una superficie edificada no mayor de 140 m².

Si en la rehabilitación de un edificio no se completaren los porcentajes a que se refiere el inciso segundo del artículo 2, el propietario podrá ejecutar posteriormente mayores obras hasta enterarlos, las que gozarán de las mismas franquicias anteriores, pero sólo hasta el término del plazo otorgado a aquél. En caso que las mayores obras superen tales porcentajes, la propiedad, en su totalidad, perderá las franquicias otorgadas.

Igualmente caducarán las franquicias otorgadas si la construcción antigua que las originó es demolida parcial o totalmente.

Artículo 7º. Para acogerse a los beneficios que se otorgan en el artículo anterior será requisito indispensable reducir a escritura pública el certificado de recepción final de las obras, que extienda la Dirección de Obras Municipales, en el que deberá constar que se trata de un edificio rehabilitado en conformidad a las normas de este párrafo y de las que fije la Ordenanza General de Construcciones y Urbanización. La escritura respectiva será suscrita por el Tesorero Provincial en representación del Estado y por el propietario, y tendrá el carácter de un contrato en el cual se entenderán incorporados, de pleno derecho, las exenciones y beneficios que se otorgan en el artículo precedente, sean las que establece el inciso primero o las correspondientes al DFL Nº 2.

Las viviendas rehabilitadas se considerarán viviendas nuevas para todos los efectos en que se requiera esta calidad como requisito para su adquisición, comercialización u otorgamiento de subvenciones y subsidios habitacionales.

Corresponderá al Servicio de Impuestos Internos la fiscalización y control de los edificios rehabilitados a fin de que éstos mantengan los requisitos y condiciones en que fueron recibidos, cuya infracción podrá ser sancionada por dicho Servicio con la caducidad de los beneficios obtenidos.

De la aplicación de las sanciones a que alude el inciso anterior, el afectado podrá apelar ante la respectiva Secretaría Regional Ministerial de Vivienda y Urbanismo, dentro del plazo de 30 días corridos contados desde su notificación, la que resolverá en definitiva.

Artículo 89. Las obras de rehabilitación a que se refiere esta Ley deberán cancelar derechos municipales equivalentes al 0,5% del presupuesto de las obras.

Artículo 90. Modifícase el Art.130 del DFL # 458 de 1975, del Ministerio de Vivienda y Urbanismo, Ley General de Urbanismo y Construcciones, en el siguiente sentido:

Agrégase a la tabla contenida en el artículo 130 lo siguiente:

" 10. Remodelaciones y Rehabilitaciones: 0,5% del presupuesto".

ARTICULO TRANSITORIO. Los beneficios que contempla la presente ley serán incompatibles con los establecidos en la ley Nº 18.595. No obstante lo anterior, si las propiedades estuvieren acogidas a los beneficios de esta última ley, podrá renunciarse a ellos y acogerse a los de la presente ley, en la forma que señale el reglamento que al efecto dicte el Servicio de Impuestos Internos.

svp.

ACCESIBILIDAD AL CENTRO DE SANTIAGO

Cada día de trabajo, no pueden entrar al centro el 50% de los automóviles, a causa de la restricción de tránsito según los números de patentes. El 20% corresponde a la restricción en toda el área metropolitana, y el 30% a la exclusiva del centro.

La medida, en sí, basta para desvitalizar gravemente cualquier sector urbano de cualquier ciudad. En el caso de Santiago, es una de las causales por las cuales Providencia y Las Condes atraen cada vez más a las oficinas. Veamos los motivos que se consideraron al implantar esta medida, y veamos también soluciones alternativas.

MOTIVOS:

a) Contaminación.

Este fenómeno tiene una escala de acción muy superior al tamaño del Centro. Puede decirse que al Centro lo contamina igual un vehículo que pasa por Miraflores que uno que transita por Mac-Iver. En el hecho, la única restricción vehicular que surte efecto en cuanto a la contaminación, es aquella que afecta a toda el área metropolitana, o sea, la del 20%.

La restricción de 3 dígitos (30%) aplicada sólo al centro, es totalmente inútil en cuanto control de contaminación.

b) Congestión de tránsito.

Evidentemente, mientras menos vehículos circulen, menor será la congestión. En un extremo, a cero vehículo, cero congestión. Pero si se analiza el uso de las calles del centro, se puede apreciar que la congestión es producto no sólo del flujo del tránsito, sino también de varios otros factores, a saber:

b-1). Estacionamientos con parquímetros.

Es una realidad que en numerosas calles de pleno centro, una de las pistas está fuera de uso porque hay parquímetros autorizados por la Municipalidad. Sólo la eliminación de todos estos parquímetros, daría un alivio a la congestión del tránsito, posiblemente mayor que la restricción del 30% de los vehículos.

b-2). Estacionamientos infractores.

En forma habitual y permanente, se constata a diario, casi en todas las cuadras del Centro, que estacionan vehículos por 15, 30 o más minutos, sin que Carabineros o inspectores los multen. Los camiones que transportan dinero se cuentan entre los más asiduos infrac-

tores. Estos estacionamientos restan una pista completa a las calles. Un control estricto de dicha irregularidad daría un fuerte alivio a la congestión del tránsito, posiblemente mayor que la restricción del 30% de los vehículos.

SOLUCIONES ALTERNATIVAS:

Etapa a).

- Eliminar parquímetros.
- Multar fuertemente estacionamientos infractores.
- Eliminar restricción del 30% en el Centro.

Etapa b).

- Aplicadas las medidas anteriores, es posible que luego de varios años la congestión de tránsito alcance niveles excesivos. En ese caso estimamos que procedería aplicar pago de peaje para entrar al centro. Estos pagos corresponden a compensaciones que hacen particulares a la sociedad, por usar un bien social que es escaso.

Noviembre 1990

Salvador Valdés Pérez

ESTACIONAMIENTOS EN EL CENTRO DE SANTIAGO

1. Conviene empezar recordando un principio general sobre estacionamiento de vehículos en sectores urbanos.

La función de las vías de tránsito es, como su nombre lo indica, transitar por ellas. El estacionamiento momentáneo, de corto tiempo, es una sub-función de la vía de tránsito. El estacionamiento de larga duración - diurno o nocturno- es una dis-función de la vía de tránsito, o sea, una acción que puede ser o es contraria a su objetivo.

Debido a lo anterior, constituye un principio universalmente aceptado que el propietario de un vehículo debe disponer, a su propio costo, de un espacio privado para alojarlo en él durante los períodos en que no transita.

Omitir cumplir esta obligación, y ocupar la vía pública para usos personales que deben desarrollarse en espacios privados, constituye un principio de usurpación del espacio público.

La toma de conciencia de este principio -tanto por parte de los particulares como de las autoridades- es un proceso cultural lento, pero se prevé que en el futuro próximo se acelere.

2. Es preciso hacer un distiñgo esencial cuando se trata sobre estacionamiento urbano de automóviles. Existen dos tipos de ellos, que tienen orígenes y consecuencias diferentes: a) el "estacionamiento-dormidero", o sea el lugar "domicilio", o el lugar donde "aloja" el automóvil, y b) el "estacionamiento-diurno", o lugar "de llegada" del vehículo.

El primero está relacionado con lo residencial, y no es el tema de este apunte. Cabe decir, sin embargo, que es imperioso que se apliquen exigencias con visión de futuro en este aspecto, para evitar que las calles de los sectores residenciales lleguen a saturarse con automóviles estacionados en forma permanente en ellas.

El segundo tipo de estacionamiento, generado por el viaje de un automovilista al lugar de trabajo de su dueño, produce fuertes impactos urbanos cuando dicho lugar de trabajo es un centro de alta densidad.

3. En el caso del centro de Santiago, cabe recordar que en 1970 el Plan Regulador prohibió construir edificios de estacionamiento en el sector comprendido entre Alameda -Sto.Domingo-Sn.Antonio- Teatinos. La medida fué implantada con la idea de estimular la construcción de estacionamientos en la periferia de dicho sector, lo cual se consiguió notablemente, como fué el caso de calle Miraflores.

Dicha norma tuvo y sigue teniendo correcto fundamento. En cuanto al uso de la periferia para estacionar, es importante notar que el proceso

pasa en general por las siguientes etapas:

- a) Muchas propiedades, de edificación antigua y de 1 a 3 pisos, se hacen no rentables, porque la ubicación no atrae ni a comercio ni a residencia, y su tipo de construcción no es adecuado ni para esos usos ni para oficinas.
- b) Algunas de esas propiedades se demuelen, y se destinan a estacionamiento de automóviles, con lo cual se va cumpliendo la idea de tener una periferia del centro, donde se estacionen los automóviles que llegan a permanecer allí durante las horas de trabajo.
- c) Poco a poco, esos terrenos destinados a estacionamientos se van construyendo, de acuerdo a la demanda del mercado. Algunos de ellos albergarán edificios de estacionamiento.

Estimamos positivo este proceso. Positivo para la ciudad, porque los terrenos, aún eriazos, están siendo usados en coincidencia con un esquema claro de planificación. Positivo para la ciudad, también, porque se evita que los sitios eriazos se conviertan en basurales o alojamiento de vagabundos. Positivo para sus propietarios, porque en tanto la demanda del mercado no les permita edificar, obtienen una renta que hace posible pagar contribuciones. Y positivo para el crecimiento de la edificación, porque existe disponible el recurso "terreno", para edificar cuando las condiciones del mercado así lo aconsejen.

4. En cuanto a los estacionamientos con parquímetros, debe aclararse que, siendo el objetivo primario de las vías el transitar y no el estacionar, los Municipios deberían autorizar parquímetros sólo en aquellas vías que tienen pistas en exceso por sobre su demanda de tránsito, y sólo mientras dicho exceso persista.
5. De lo anterior se puede deducir dos recomendaciones para el problema de estacionamientos en el centro de Santiago:
 - a) Permitir que los sitios eriazos del perímetro del centro sigan teniendo uso como estacionamientos de autos.
 - b) Eliminar los parquímetros en todas las vías del sector central.

Noviembre 1990

Salvador Valdés Pérez

EL COMERCIO AMBULANTE ILEGAL EN EL CENTRO DE SANTIAGO.

A) ORIGENES Y CAUSAS.

El fenómeno empezó a presentarse en forma masiva en 1981, coincidiendo con un período de altísimo desempleo, lo que hizo pensar a algunas personas que ésta era la causa del aumento explosivo de dicho comercio ilegal.

El hecho de que la autoridad no lo impidiera policialmente en forma oportuna, y por otra parte, el desarrollo de una fuente de ingresos para personas no especializadas y sin hábitos de trabajos estables, hizo que, aún superada la recesión y el intenso desempleo, dicho comercio ambulante ilegal se haya incrementado y hecho permanente, al punto de llegar a institucionalizarse a través de asociaciones de vendedores que parlamentan con la autoridad.

B). EFFECTOS Y CONSECUENCIAS.

Son de todos conocidos los nefastos efectos del comercio ambulante ilegal, pero nos parece conveniente ordenarlos conceptualmente, como sigue:

a) Efectos sobre la Calidad de Vida.

Pueden resumirse en:

- Congestión del tránsito peatonal.
- Inseguridad frente a robos y asaltos.
- Contaminación visual.
- Contaminación acústica.

b) Efectos sobre el comercio legalmente establecido.

- Competencia desleal.
- Desempleo

c) Efectos sobre el Fisco.

- Evasión tributaria.

d) Efectos sobre los propietarios de inmuebles del centro.

- Fuerte desvalorización.

e) Efectos sobre la Municipalidad de Santiago.

- Reducción de ingresos por patentes.
- Disminución de edificación nueva.

f) Efectos sobre la Moral Pública.

Este aspecto ha sido raramente evaluado, no obstante revestir gran trascendencia. Frente a la opinión pública, y a los millones de personas que transitan por el centro, el comercio ilegal estaría demostrando:

- Impunidad de una evasión tributaria masiva y pública.
- Impunidad de acciones que atentan contra el estado de derecho (usurpación de bienes nacionales de uso público, infracción de leyes y ordenanzas, etc.)
- Impotencia y desprestigio de la autoridad y de la policía, en razón del fracaso de sus acciones y del incumplimiento de sus declaraciones.

C) SOLUCIONES: - LO QUE NO DEBE HACERSE.

Las autoridades han adoptado diversas acciones para controlar el comercio ambulante ilegal. Entre éstas, hay dos cuyos efectos han sido y serán cada día más contraproducentes. Nos referiremos a ellas.

- Reconocimiento de institucionalidad.

Durante el presente gobierno, y también durante el anterior, la asociación de comerciantes ambulantes ilegales ha obtenido audiencias con altos representantes del Estado, concretamente Ministros y Alcaldes. En estas audiencias se ha discutido el problema, se han analizado alternativas de soluciones, y se han hecho declaraciones oficiales.

El hecho en sí significa un reconocimiento oficial a la ilegalidad, y un debilitamiento de las normas de convivencia cívica. Resulta comparable a que una asociación de estafadores obtenga, como tal, reunión con el Ministro de Justicia, o una banda de contrabandistas parlamente oficialmente con el Director de Impuestos Internos.

Dichos actos trastocan el estatus de los comerciantes ilegales, que de infractores públicos a numerosas leyes, pasan a tener la apariencia de grupo intermedio de la sociedad cuyos problemas deben ser resueltos por la autoridad. Con ello, la autoridad deteriora su imagen, y los ilegales elevan la propia.

- Entrega de nuevos locales.

La Municipalidad de Santiago ha convenido con un grupo de vendedores

ambulantes la entrega, a costo municipal, de un terreno en la periferia del centro habilitado para dicho comercio. La medida tiene, a nuestro juicio, dos graves connotaciones.

a) Es inútil. El espacio libre que deja en la calle un vendedor ilegal que se traslada a ese terreno, es llenado de inmediato por un nuevo vendedor. Aún más, el nuevo puesto en muchos casos se convierte en sucursal y bodega para el lugar de la calle. Una experiencia igual a ésta se realizó en Concepción en 1988, financiada por el Banco del Desarrollo, con los resultados aquí consignados.

b) No sólo es inútil. Es también altamente deteriorante.

En efecto, el terreno eriazado usado para este fin está ubicado en calle Sto. Domingo entre 21 de Mayo y Sn. Antonio, o sea, en una periferia inmediata al centro, de buena calidad, y apta para la futura expansión del centro. Su ocupación como "mercado persa" ya ha contaminado al resto de la cuadra, y ha alejado tal vez para siempre los proyectos de nueva edificación próximos a ese foco.

D). SOLUCIONES: - LO QUE SE HA HECHO BIEN ORIENTADO PERO INSUFICIENTE.

Las autoridades que han intentado erradicar el comercio ambulante ilegal han actuado a través de dos vías, cuya orientación estimamos correcta:

- Vía policial, que impide físicamente la instalación del comerciante.
- Vía tributaria, que investiga a los mayoristas que proveen a los comerciantes ambulantes, evadiendo el impuesto al valor agregado.

Lamentablemente, ambas acciones no han tenido ni la intensidad ni la permanencia necesarias para surtir efecto.

Creemos indispensable que todas las autoridades involucradas en estas medidas, coordinen su acción evaluando debidamente la intensidad y permanencia de ella para que tenga efectos definitivos.

E). SOLUCIONES: - LO QUE AUN NO SE HA HECHO.

Las acciones de la autoridad han sido dirigidas hasta ahora a controlar sólo la oferta, o sea, al vendedor.

Creemos que igualmente importante debe ser una acción orientada hacia la demanda, o sea, hacia el comprador.

Considerando que los compradores constituyen una masa anónima, se preci-

sa de una fuerte campaña de televisión para que en dicha masa se des -
pierte una conciencia cívica, y se desarrolle un sentido de responsabi -
lidad frente al problema.

El objetivo es disuadir al público de comprar a los vendedores ilegales.
Indudablemente, siempre habrá personas que lo seguirán haciendo, pero cree -
mos que una campaña inteligente y sostenida puede reducir significativa -
mente el volumen de ventas ilegales, lo cual colaboraría en forma impor -
tante al éxito de las demás medidas ya señaladas.

La campaña debe mostrar cómo el acto de comprar al ilegal, convierte al
comprador en cómplice de la usurpación de bienes nacionales de uso públi -
co, y en cómplice de evasiones tributarias. Debe mostrar también que di -
chos actos hacen que el comprador sea un colaborador activo de los nume -
rosos daños generados por el proceso. Finalmente, debe mostrarse la in -
conveniencia de adquirir artículos de dudosa procedencia y sin ninguna
garantía de calidad.

Una campaña como la descrita que golpee con fuerza de imágenes la sensi -
bilidad del público, está llamada a tener efecto no sólo por convenci -
miento, - el que actuará sobre las personas con mayor responsabilidad -
sino también por imitación y aceptación social, ya que las compras ile -
gales se presentarán como rechazadas socialmente.

Por último, creemos que el financiamiento de esta campaña de televisión po -
dría ser soportado en buena parte por el comercio establecido, si la Autori -
dad se compromete, a cambio, a aportar las acciones indicadas en el párrafo
D, con el grado de intensidad y permanencia necesario.

Noviembre 1990.

Salvador Valdés Pérez

09005

307.1416
V195
CA



Valdés Pérez, Salvador

AUTOR

Informes de desarrollo...

TITULO

FECHA	NOMBRE	FIRMA

307.1416
V195
CA



AUTOR Valdés Pérez, Salvador

TITULO Informes de desarrollo...

N° TOP 09005