

Renovación de Área Comercial a Escala Barrial (RACEB) en la ciudad de Villa Nueva

Año
2019

Autores
Peralta Guardia, Rocío y Villarroel, Carlos

Este documento está disponible para su consulta y descarga en el portal on line de la Biblioteca Central "Vicerrector Ricardo Alberto Podestá", en el Repositorio Institucional de la **Universidad Nacional de Villa María**.

CITA SUGERIDA

Peralta Guardia, R. y Villarroel, C. (2019). *Renovación de Área Comercial a Escala Barrial (RACEB) en la ciudad de Villa Nueva*. 1er Congreso Argentino de Desarrollo Territorial. 3ras Jornadas de Desarrollo Local Regional, las redes locales y el desafío de la innovación en una nueva etapa de la globalización. Villa María: Universidad Nacional de Villa María



Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Atribución 4.0 Internacional

“Renovación de Área Comercial a Escala Barrial (RACEB) en la Ciudad de Villa Nueva”

Peralta Guardia, Rocío; Villarroel, Carlos

Palabras clave: financiamiento, urbanismo, desarrollo

Resumen

En el presente trabajo se analiza la viabilidad de aplicación del instrumento de financiamiento no tradicional denominado Business ImprovementArea (BIA) - cuya traducción al español aproximada sería Renovación de Áreas Comerciales (RACEB) - en el contexto de la ciudad de Villa Nueva, Córdoba, Argentina.

Para dar cumplimiento a este objetivo, se realiza una descripción de las principales características de este esquema de financiamiento, como así también del contexto local, buscando analizar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que puedan incidir sobre la eventual implementación del mecanismo.

Se presenta además una reflexión acerca de las dificultades para acceder a recursos financieros que enfrentan los gobiernos locales, caracterizada por un proceso de descentralización de competencias y funciones hacia este nivel de gobierno, proceso que no siempre ha estado acompañado de la transferencia de los recursos necesarios para cumplir adecuadamente con dichas funciones, lo que ha generado una situación de debilidad fiscal que ha llevado a una pérdida de autonomía real de estos niveles de gobierno para impulsar proyectos de desarrollo, y la posibilidad de implementar mecanismos definidos como no tradicionales, entre los que se encuentra la RACEB, que ayudarían a superar (o al menor mitigar) este tipo de dificultades.

Teniendo en cuenta los objetivos y el alcance de la investigación, optamos por un tipo de estudio descriptivo y evaluativo, considerando desde el punto de vista empírico, que el ejercicio realizado en la ciudad de Villa Nueva coincidirá con el de un perfil exploratorio, ya que pretendimos explorar la viabilidad para la aplicación del mecanismo de Renovación de Áreas Comerciales a Escala Barrial en la localidad, pero sin las características propias de un estudio rigurosamente exploratorio. El informe ha sido redactado en un estilo que busca ajustarse a los parámetros académicos de un trabajo de licenciatura, y al mismo tiempo, hacerlo comprensible a toda persona no especialista en la temática.

Introducción

Con el avance del incremento de la población en las ciudades del mundo constantemente se presentan desafíos para los gobiernos locales, como son la creciente segregación, el deterioro en la prestación de servicios básicos, la inseguridad, el deterioro ambiental y urbanístico, entre otros. Estos grandes problemas requieren de diversas soluciones, en las que los actores gubernamentales deben poseer capacidad para la formulación e implementación de políticas de Estado a largo plazo; políticas que permitan posibles salidas a las demandas que realiza continuamente la sociedad.

En otro orden, el de la ciudad como Estado y sus instituciones, se observa en las últimas décadas que a nivel global se ha producido una revalorización de la esfera local, caracterizada por un proceso de descentralización de competencias y funciones hacia este nivel de gobierno. El mencionado proceso ha llevado a que los municipios asuman además del rol tradicional de prestadores y proveedores de servicios urbanos básicos, el de promotores del desarrollo a escala local.

En nuestro país, este proceso no siempre ha estado acompañado de la transferencia de los recursos necesarios para cumplir adecuadamente con dichas funciones, lo que ha generado una situación de debilidad fiscal que ha llevado a una pérdida de autonomía real de estos niveles de gobierno a lo largo de la última década. Los gobiernos locales, que ocupan un lugar central en la promoción del desarrollo, no sólo afrontan las restricciones fiscales a las que se hace referencia sino también una marcada limitación en las denominadas capacidades institucionales. En este último sentido, la dotación de recursos humanos y la capacidad técnica de los mismos, así como la disponibilidad de otro tipo de recursos (físicos, administrativos, organizacionales, de equipamiento, etc.) resultan inadecuados para dar respuestas a las viejas y nuevas funciones que deben cumplir.

La dificultad de los gobiernos locales a la hora de impulsar proyectos y programas de desarrollo a escala local, se debe entonces a las limitaciones que tienen para acceder a los recursos que tradicionalmente se utilizan para financiar dichos proyectos. Esta situación se produce debido a que las autoridades de los gobiernos locales como también los actores de la comunidad sólo visualizan como recursos que pueden ser orientados al financiamiento de proyectos de desarrollo a los que tradicionalmente han sido utilizados como tales, es decir, a los que provienen de las arcas del propio gobierno local.

Es dificultoso para los gobiernos conocer sobre los recursos con los que cuentan. Además, se suma el desafío para los gobiernos tener el acceso a algunas de las alternativas de financiamiento tradicional, con el objetivo de financiar proyectos de desarrollo a escala local.

Con estas dificultades, es necesario realizar un cambio de perspectiva, si en lugar de orientar la atención hacia la disponibilidad de recursos financieros por parte de los gobiernos locales, se orientara la atención hacia la disponibilidad de recursos, financieros y no financieros, en posesión del resto de los actores locales y regionales, y hacia los mecanismos que permitirían movilizar y orientar dichos recursos al financiamiento de proyectos de interés local, es decir, la limitación o escasez de recursos para financiar este tipo de proyectos de desarrollo se vería reducida (Lucca, 2008, p 3) .

Existe un amplio abanico de mecanismos y conocimientos de recursos que han sido implementados en diferentes países, permitiendo la demostración de la capacidad para financiar proyectos de desarrollo a escala local y regional.

Los gobiernos locales cuentan con mecanismos tradicionales, constituidos estos por instrumentos tributarios y no tributarios, y antagónicamente se encuentran los mecanismos no tradicionales, estos son experiencias de financiamiento de proyectos de desarrollo basados en la

movilización de recursos diversos que se encuentran en posesión de actores locales. Los mecanismos no tradicionales de financiamiento se definen así básicamente por no formar parte del conjunto de instrumentos, tanto tributarios como no tributarios, a los que han recurrido y recurren con frecuencia los gobiernos para financiar proyectos a escala local. Las modalidades que adquiere la movilización de recursos bajo estos esquemas no tradicionales son muy variadas, presentando cada una de ellas características propias que las diferencian fuertemente entre sí.

Entre esas nuevas formas de financiamiento se encuentra la RACEB. Es la Renovación (es decir, un instrumento con finalidad de promover actuaciones de gestión para mejorar y embellecer un espacio colectivo, mediante servicios adicionales, entre otros) de Áreas (se trata por lo tanto de territorios delimitados donde se concentran actividades comerciales y de servicios con un alto dinamismo) Comerciales (con lo que se enfatiza el carácter de la primacía de los empresarios implantados en el área para el desarrollo de las actividades) a Escala barrial (define el alcance geográfico de la propuesta dentro de la estructura urbana). Al margen del acierto o no de esta denominación, a lo largo de este artículo se utilizarán las siglas RACEB para hacer referencia a las hipotéticas áreas gestionadas bajo este mecanismo.

Renovación de Áreas Comerciales a Escala Barrial (RACEB)

Las estrategias de renovación urbana basadas en la revitalización de zonas o áreas comerciales de alcance barrial (BusinessImprovementAreas en su denominación original en inglés), son distritos o zonas de la ciudad de alcance barrial, en las que comerciantes y propietarios se organizan, con el apoyo del gobierno local, para formular, financiar e implementar mejoras en la infraestructura y en el equipamiento urbano, así como para llevar a cabo acciones de promoción comercial del distrito. Los servicios provistos por estas áreas son de carácter suplementario a los servicios ya provistos en el área por el gobierno local. Estas experiencias se inscriben dentro de un tipo de arreglo institucional que se denomina “gestión asociada”, y constituye una forma particular de “asociación público-privada”.

Los recursos monetarios necesarios para financiar los servicios adicionales son aportados por los propietarios y/o comerciantes localizados en la zona de intervención, que acuerdan pagar una sobretasa municipal destinada a dicho financiamiento.

Las RACEB se encuentran administradas por una comisión directiva, siendo el gobierno local el responsable de aprobar el presupuesto propuesto para el desarrollo de las acciones y proyectos de mejora, lo que convierte a estas áreas en organizaciones públicas de gestión privada. En este tipo de asociación, el gobierno local asume la responsabilidad de constituir legalmente el área o distrito, recaudar una tasa adicional a los propietarios residentes en dicho distrito, y transferir estos fondos a los responsables de la gestión del distrito.

El propósito de la RACEB es el de revitalizar y mantener la dinámica de zonas urbanas deprimidas, y promover la actividad comercial de las mismas. Se busca que la capacidad de compra de los residentes del área se oriente al consumo zonal, reduciendo de este modo la fuga de la misma hacia otras áreas comerciales, así como atraer nuevos consumidores al área.

Además de las actividades de embellecimiento, mejoramiento y promoción, un elemento crítico en el éxito de esta estrategia está referido a la puesta en marcha de un esfuerzo concertado orientado a construir (o activar) redes de articulación interactoral entre organizaciones del área (clubes, iglesias, asociaciones vecinales, etc.), y entre estas y organizaciones de la ciudad (gobierno local, concejo deliberante, cámaras empresarias, etc.).

Para cumplir con los propósitos señalados, en estas áreas se llevan a cabo las siguientes acciones:

- Marketing del distrito.
- Atracción de nuevos comerciantes para maximizar la explotación de la oferta de espacio comercial.
- Mejoramiento y mantenimiento de equipamiento e infraestructura urbana.
- Decoraciones de temporada.
- Organización de eventos especiales.

Los principales beneficiarios de este tipo de estrategias son comerciantes locales, propietarios, vecinos y visitantes.

Los orígenes

Este mecanismo surgió en los años '70 en Canadá, y se extendió luego por Estados Unidos, el Reino Unido, Irlanda, Alemania, España, Noruega, Japón, Sudáfrica, Australia y Nueva Zelanda, entre otros países. La estrategia de Renovación de Áreas Comerciales se puso en práctica inicialmente en la ciudad de Toronto (Canadá), cuando un grupo de comerciantes y empresarios de la zona decidió organizarse para enfrentar el impacto de la caída de consumidores y visitantes producidos por la instalación de “malls” o centros comerciales en el extrarradio urbano. La primera experiencia se realizó en el área definida por la intersección de las calles Bloor y Jane (Toronto), y tras su éxito, se establecieron las disposiciones para la creación y funcionamiento de renovaciones comerciales a escala barrial en otras zonas de la ciudad. La consolidación de estas experiencias dio lugar a la constitución formal de la Toronto Association of Business Improvement Areas (TABIA), lo que luego se materializó en la Ley Municipal canadiense de 2001.

Mecanismo de funcionamiento

Una experiencia de renovación comercial bajo el esquema RACEB implica la creación de un consejo de administración, que es el órgano encargado de dirigir la RACEB. Su constitución debe contar con la aprobación del gobierno local, y está integrado por representantes de los propietarios de los emprendimientos comerciales ubicados en la zona a renovar. Una vez integrado este consejo de administración, se elabora un plan de actividades e inversiones a realizar en el área conjuntamente con el presupuesto necesario para financiar dicho plan. El presupuesto es presentado a las autoridades locales, las que deben evaluar y aprobar el mismo. Dicho presupuesto es financiado por la recaudación municipal de las contribuciones RACEB, es decir, una sobre-tasa a las tasas de comercio e industria que los propietarios y comerciantes de la zona ya tributan. Los fondos recaudados con esta sobre-tasa son luego transferidos al consejo de administración para que sea destinado a la financiación del plan de intervención.

Etapas para la conformación de una RACEB

La conformación de una RACEB implica transitar por una serie de etapas a través de las cuales se lleva a cabo el proceso organizativo y la puesta en funcionamiento de la misma.

A continuación se presenta una descripción de las características principales de cada una de estas etapas.

1. Definición de la necesidad de constitución del área. Inicialmente se deben analizar las características del área candidata e identificar sus principales problemáticas y necesidades, para

determinar luego si la creación de una RACEB es el camino más adecuado para el tratamiento de las mismas. Quienes identifican la necesidad de implementar el mecanismo pueden ser los propietarios, comerciantes o asociaciones vecinales. Eventualmente el propio gobierno puede promover la iniciativa.

Para el potencial desarrollo del proyecto es necesario considerar la política municipal y la dotación de infraestructura, los aspectos físicos y funcionales, el entorno social y económico, la percepción pública de la zona y sus posibilidades de marketing y promoción, entre otros aspectos. Establecer la necesidad de una RACEB no requiere una profunda investigación, ni encuestas o análisis estadísticos, sino una observación analítica sobre las problemáticas y necesidades del área.

Los principales interesados y mayores beneficiarios en la creación de una RACEB son los empresarios, propietarios e inquilinos residentes en dicha área, razón por la cual es fundamental el compromiso de los mismos, sobre todo en lo que respecta a organización, tiempo y recursos necesarios para la consolidación del proyecto. Un desarrollo exitoso requerirá su apoyo y participación, como así también el del personal municipal, organizaciones locales, comunidad empresarial y público en general.

En esta etapa es necesario identificar potenciales líderes que puedan conducir el proceso (personas que iniciaron el programa, miembros locales del consejo o cámara de comercio). Estos líderes deben ayudar a garantizar que los diferentes intereses y necesidades de los actores estén contemplados, como también coordinar las distintas acciones e intervenciones para enfocarlas en el objetivo del desarrollo económico de la comunidad local.

2. Contactar a las partes interesadas. Con anterioridad a una reunión pública con todos los potenciales interesados en el proyecto, quienes lideren la iniciativa deben realizar una amplia campaña de difusión e información sobre las características que tendría una RACEB en el área. Dicha difusión debe informar en profundidad a los empresarios, propietarios e inquilinos que una propuesta de este tipo se encuentra bajo consideración y análisis, centrándose en destacar los beneficios potenciales que puede tener dicha renovación comercial. Se deben desarrollar reuniones informales con los interesados para definir los límites del área, clarificar dudas y confirmar el nivel de interés de los interesados.

3. Conformar una junta promotora o comité directivo. Una vez tomada la decisión de impulsar la RACEB, es necesario conformar una junta promotora. Esta junta puede incluir a los actores que iniciaron el proyecto y a líderes de la comunidad empresarial, pero es fundamental que entre los integrantes se encuentren propietarios de locales comerciales que representen todas las actividades del área que se busca potenciar con una RACEB. Las experiencias internacionales indican que es recomendable que el comité esté formado por un grupo de entre 6 y 10 miembros.

Entre las diversas funciones a desempeñar por este comité directivo podrían incluirse las siguientes: establecer un conjunto de metas y objetivos preliminares, definir los límites del área consultando a todos los propietarios e inquilinos, preparar propuestas presupuestarias preliminares, comunicar las propuestas de todas las partes interesadas y actores involucrados y formalizar una solicitud al gobierno local entre otras.

4. Definir el alcance del área. El funcionamiento de la RACEB se apoya principalmente en una subdivisión territorial de la ciudad en la cual los propietarios y empresarios están sujetos al pago de contribuciones adicionales para el desarrollo, mantenimiento y promoción de la zona. Para determinar los límites de la RACEB se pueden utilizar divisorios físicos (ríos, puentes, avenidas) o límites históricos, pero en la mayoría de los casos los distritos comerciales son fácilmente reconocibles, lo que permite definir los límites del área de renovación comercial.

5. Definir objetivos y metas. El comité directivo puede establecer el conjunto de metas y objetivos para la RACEB, explicitándolos y relacionándolos al proyecto de revitalización, embellecimiento, mantenimiento y desarrollo del área comercial. Las metas y objetivos deben enfocarse en las mejoras en la infraestructura, en el equipamiento urbano y en la promoción de comercios, servicios y actividades relacionadas con el propósito de crear un entorno que atraiga a los consumidores.

6. Elaborar una propuesta inicial. Se debe confeccionar una propuesta que contemple las acciones de intervención en el entorno físico del área, las acciones de promoción y difusión y las actividades recreativas, artísticas y culturales a impulsar, lo que permitirá luego elaborar un presupuesto preliminar orientado a financiar dichas actividades. Las metas y objetivos deben ser priorizadas y para cada acción o mejora específica necesaria para lograr dichas metas y objetivos se debe presupuestar una cantidad específica de recursos. Los costos mínimos necesarios para esas mejoras deben ser establecidos por la junta promotora. El presupuesto debe ser flexible y realista, proporcionando una guía aproximada de la tasa que cada clase de beneficiario deberá pagar. En general, dicha tasa se basa en una proporción del valor de la propiedad inmobiliaria. En las experiencias canadienses y norteamericanas esta sobre-tasa varía entre el 1% y el 3% del valor de tasación de la propiedad. Las fórmulas para calcular la sobretasa pueden incluir la superficie construida, los metros lineales de frente, o una combinación de ambas.

7. Elevar la propuesta al gobierno local. La solicitud para la creación de una RACEB debe ser presentada a la municipalidad para que el propio gobierno pueda promover la iniciativa, generando las instancias de colaboración necesarias.

8. Aprobar la ordenanza creado la RACEB. El municipio debe notificar por escrito al Poder Legislativo local su intención de impulsar una ordenanza que designa a la zona como un área de renovación comercial. El Concejo Deliberante debe aprobar una reglamentación general que encuadre las actividades de las RACEB que puedan implementarse en la ciudad, y luego aprobar la constitución específica de cada una de ellas. Las audiencias públicas son útiles para responder a cualquier pregunta y resolver cualquier inquietud.

9. Comunicar a propietarios y comerciales la conformación del área. Al aprobar la ordenanza, el Concejo Deliberante designa la zona de la RACEB y debe notificar a los beneficiarios. La aprobación de la constitución de un área o distrito comercial demanda el visto bueno de un porcentaje mínimo de los propietarios y/o comerciantes de la misma (habitualmente este porcentaje oscila entre el 51% y el 70%). En ciertos casos, el gobierno local puede aprobar su creación sin consulta a los beneficiarios. La pertenencia a una RACEB generalmente requiere que los comerciantes y propietarios asistan a las reuniones sobre la misma, y concede responsabilidades sobre la elaboración del informe anual así como la elegibilidad para votar sobre cuestiones relacionadas con la RACEB en cuestiones tales como el presupuesto anual y la selecciones de los integrantes al comité directivo.

El comité de la RACEB podrá establecer normas relativas al presupuesto anual. Los posibles problemas que pueden ser considerados son: el establecimiento de requisitos de un presupuesto anual, el establecimiento de reglas para la aprobación por los miembros del proyecto de presupuesto, el establecimiento de normas para la prestación de copia de propuesta de presupuesto a los miembros, y el establecimiento de reglas para el acceso a los documentos miembro presupuestarias aprobadas.

Una vez que el presupuesto es aprobado por el Concejo Deliberante local, se aprueba el cobro de la sobretasa a la tasa de comercio e industrial ya existente por parte de los propietarios/inquilinos del área de renovación. Para cada propiedad el importe de la tasa se relaciona con la evaluación real de la propiedad. Por lo general, si la evaluación de la propiedad

representa 0.005% del total dentro de los límites de la RACEB, también pagará 0,005% del total de la tasa RACEB. La cantidad exacta de la tasa RACEB se determina dividiendo la valuación de la propiedad por el valor del total de las propiedades del área, y multiplicándolo por el presupuesto total anual de la RACEB.

El Concejo Deliberante puede establecer contribuciones mínimas y máximas para las propiedades dentro de la RACEB. Además, puede establecer una tasa especial para las propiedades que obtendrán mayores beneficios a partir de la RACEB.

La junta directiva y miembros de la RACEB también pueden explorar la existencia de fuentes de financiación alternativas. Algunas juntas han obtenido el patrocinio empresarial y tarifas de los usuarios para los eventos relacionados con la RACEB.

La responsabilidad de la supervisión financiera de la junta directiva se encuentra con el Concejo Deliberante, donde se debe presentar un informe anual que debe incluir una auditoría con los estados financieros para que sea aprobado por el Concejo.

Formas de aplicación

Como advertimos observando el panorama global de experiencias de aplicación del mecanismo, las estrategias de Renovación de Áreas Comerciales contemplan dos formas de aplicación. En algunos casos los procesos de inversión están liderados por el sector privado, mientras que en otros se trata de proyectos dirigidos desde el sector público. En el primer tipo se trata de experiencias que siguen el modelo Business Improvement District (BID) norteamericano en tanto que en el segundo caso siguen el modelo de los Town Center Management (TCM) europeos. Resulta prudente observar y analizar las diferentes formas de aplicación, contemplando adecuar el esquema del proyecto al contexto local para que el mismo sea viable ya que la propuesta, tal cual se aplica en otras realidades, puede tener un bajo nivel de viabilidad local. Las condiciones presentes en los escenarios donde originalmente se instrumentó pueden no estar vigentes, o estarlo sólo parcialmente, por lo que la propuesta puede y debe ser redefinida y modificada para poder ser aplicada a la realidad local.

Experiencias RACEB en argentina

En nuestro país existe la figura de los Centros Comerciales Abiertos (CCAs), organizaciones no muy lejanas a los TCM del Reino Unido. Según Molinillo (2001), éstos se pueden definir como una “fórmula de organización comercial, con una imagen y estrategia propia, que cuenta con la implicación de todos los agentes de un área delimitada de una ciudad, con una concepción global de oferta comercial, servicios, cultura y ocio” (p. 29). Se trata, en definitiva, de procesos de gestión urbana dirigidos y financiados, en su mayor parte, por el Estado.

A lo largo y a lo ancho del territorio nacional hay concretados más de cien casos de Centros Comerciales a Cielo Abierto, entre los que se destacan las experiencias llevadas a cabo en las ciudades de Buenos Aires, Rosario, Junín, Morón, Gualguaychú, Córdoba, Ushuaia, Resistencia, San Miguel, Tigre, San Rafael, Santa Fe, Río Grande, Cañuelas, Villa Urquiza, San Telmo como también en la ciudad de Villa Mercedes, provincia de San Luis.

El caso de la ciudad de Villa Nueva

Plano N°1: Área de estudio



Fuente: Elaboración propia

Imagen satelital N°1: Área de estudio.



Fuente: google maps

Es necesario aclarar que el siguiente diagnóstico no se realiza a partir del análisis del instrumento de renovación denominado RACEB, sino teniendo en cuenta la potencial aplicación del mismo en la ciudad de Villa Nueva. A fin de sintetizar la información contenida en el análisis elaboramos la siguiente tabla:

Tabla n°1: Análisis FODA

	PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES
INTERNO	FORTALEZAS • El área cuenta con una importante actividad comercial e institucional. • Es el área con mayor tránsito peatonal de la ciudad. • Se registra un potencial nivel de acuerdo entre los actores involucrados referidos a la necesidad de realizar mejoras en el área. • Una propuesta como la presente, se corresponde con la plataforma política del gobierno local actual. • El Gobierno local recientemente elegido ofrece perspectivas de dar estabilidad a la puesta en marcha del proyecto. • El área cuenta con espacio físico y trazado urbano apto para ser modificado. • El área cuenta con un amplio espacio verde público y diversos edificios que forman parte del patrimonio histórico de la ciudad. • El área cuenta con una amplia y consolidada cobertura de redes de servicios. • Se registra un bajo tránsito vehicular en el área.	DEBILIDADES • Hay desconfianza de los actores y futuros beneficiarios hacia la administración local • Algunos comercios cesan su actividad al poco tiempo de haber iniciado sus actividades. • Hay desconocimiento e inexperiencia de los actores contactados en cuanto a la implementación de una propuesta como la formulada en el presente TFG. • Se precisan mejoras en la facilidad de acceso al área. • El municipio se encuentra actualmente en Emergencia Económica, Financiera y Administrativa.
EXTERNO	OPORTUNIDADES • Hay oferta crediticia para municipios. • El crecimiento demográfico de la ciudad en los últimos años ha sido importante.	AMENAZAS • El contexto mecroeconómico es recesivo e inflacionario. • Hay una fuerte competencia de la oferta comercial de la ciudad de Villa María.

Teniendo en cuenta qué condiciones deberían estar vigentes para que la propuesta fuera aplicada plenamente o parcialmente, se analizó el contexto -en base a criterios legales, técnicos, sociales, políticos y económicos- buscando identificar la presencia de aquellos factores necesarios para que la propuesta pueda ser implementada, o en todo caso redefinida y modificada para poder ser aplicada.

A partir del ejercicio realizado y del análisis de las condiciones internas y externas del gobierno local, los comerciantes y propietarios y de la ciudad en su conjunto, se deduce que es posible materializar un proyecto como el señalado, siempre y cuando se lleven a cabo acciones por parte de las autoridades locales y la sociedad civil involucrada en la implementación del mecanismo, tendientes a corregir las debilidades identificadas y a evitar la evolución de las amenazas, así como potenciar las fortalezas y aprovechar las oportunidades.

En términos de potenciales beneficiarios -comerciantes, propietarios, inquilinos- es viable porque se muestran proclives a organizarse para trabajar en la gestión de mejoras en el área. La mayoría de los beneficiarios también manifestó estar dispuestos a solventar con sus propios recursos dichas mejoras, advirtiéndose una demanda efectiva en torno a la implementación de soluciones para las dificultades que atraviesan los comerciantes de la zona. Proyectando la Renovación de Área Comercial a Escala Barrial como una opción tendiente a solucionar este tipo de inconvenientes, se detuvo en las particularidades del entorno procurando identificar aquellos aspectos que favorezcan o dificulten su implementación.

Después de la evaluación de los diferentes criterios, se comprobó que en términos urbanísticos es viable porque se presentan las condiciones adecuadas para llevar a cabo modificaciones en el medio urbano. El área cuenta con estructura e infraestructura consolidadas. Si bien el análisis y la proyección en este ámbito competen a profesionales especializados en urbanismo, se puede advertir que el casco céntrico de la ciudad presenta características diferenciales respecto al resto del centro urbano, como son la presencia de un amplio espacio verde en excelentes condiciones y una particular tipología arquitectónica en algunas edificaciones que forman parte del patrimonio histórico de la ciudad. Estas características pueden ser explotadas como una ventaja competitiva a la hora de renovar el área. En cuanto a modificaciones infraestructurales como son el ensanchamiento de veredas, la renovación de fachadas, los cambios en las luminarias, la forestación del espacio público o el cableado por subsuelo, no se visualizan dificultades significativas, por lo que las principales limitaciones en este aspecto estarían referidas a los potenciales costos económicos que tendrían las mismas.

También se evidenció que el contexto legal en el cual se propone aplicar el mecanismo exhibe características propicias para tal fin, ya que las normativas existentes no obstruyen ninguno de los pasos necesarios para el progreso efectivo del proyecto. La legislación nacional, provincial y local poseen un marco regulatorio preciso y sencillo, el cual permite conformar asociaciones entre actores públicos y privados, crear y aplicar los dispositivos de recaudación impositiva a fin de captar los recursos necesarios, y atribuye a los gobiernos locales la autonomía necesaria para sancionar sus propias normas en torno a proyectos que busquen el desarrollo económico local.

En torno a los criterios económicos, aspecto central del instrumento de gestión urbana aquí presentado, se concluye que la disponibilidad de recursos financieros no afecta la viabilidad del mismo. Si bien el área cuenta actualmente con un conjunto de beneficiarios cuya capacidad contributiva no es alta, en el caso de llegar a la conclusión de que las modificaciones necesarias para revitalizar el área tengan una escala que supere dicha capacidad contributiva, debemos recordar que el proyecto no contempla ser financiado necesariamente a corto plazo. Es decir, si bien los recursos de los aportes de un año podrían no cubrir obras significativas, estas quizás podrían ser cubiertas con los recursos aportados en 5 años o más (lo que implicaría elaborar presupuestos plurianuales). Para ello se debería programar el desarrollo de la inversión y las

obras a largo plazo, segmentándolas por año de modo que las erogaciones anuales se correspondan efectivamente con la capacidad contributiva que tiene el conjunto de los beneficiarios.

Esta es solo una forma en la que se puede sortear la dificultad de la capacidad contributiva. Eventualmente parte de las obras pueden ser financiadas por el Gobierno Local como parte de la obra pública proyectada por fuera del mecanismo de financiamiento aquí presentado, aunque se sugiere que dichas obras se lleven a cabo incentivando la contribución del sector privado como socio del desarrollo urbano.

El mecanismo presentado aquí no debe ser visto como un instrumento cerrado que no admite modificaciones sino precisamente lo contrario, como un instrumento que puede ser modificado y redefinido en función de los objetivos, adaptándose a la localidad donde se proyecta su aplicación, admitiendo la innovación como una respuesta a las dificultades que presenta el contexto.

Contar con más y mejores herramientas de gestión permite a los municipios y a los actores territoriales llevar a cabo proyectos de mayor complejidad, permitiendo avanzar sobre innovaciones prácticas, ajustándolas al escenario de cada ciudad para generar nuevas intervenciones, en las cuales no siempre se pueden trasladar experiencias de un contexto a otro y se hace necesario diseñar un sistema propio que combine, en este caso, el mecanismo RACEB con otras estrategias innovadoras, a fin de dar respuesta a la complejidad propia de cada ciudad y proyecto.

En cuanto al compromiso político que deberían mostrar los actores implicados, surgieron dudas como consecuencia de la falta de voluntad explícita por parte de algunos de ellos para responder a los cuestionarios, en atender las consultas o en proveer información, lo cual plantea un interrogante acerca no ya de la viabilidad de la propuesta, sino del momento político para llevar a cabo la misma. Sin embargo, se ha comprobado que recientemente el municipio, en conjunto con la Cámara de Comercio, Industria y Servicios Local, han formulado la propuesta de establecer un “Centro Comercial a Cielo Abierto” (CCCA) en la misma área identificada por el presente proyecto.

Dicho CCCA presenta características funcionales similares al mecanismo RACEB, razón por la cual se puede deducir que existe un interés efectivo de la actual administración y demás actores locales sobre la búsqueda de soluciones que permitan dar respuesta a los problemas vinculados con la escasa dinámica comercial en la ciudad.

Por lo tanto, dicha falta de voluntad en colaborar en la provisión de información para la formulación de la presente propuesta puede deberse más a una posición refractaria individual de cada actor que a un comportamiento de la organización.

Este análisis aspira a contribuir a los esfuerzos de los gobiernos locales, difundiendo ideas y conocimiento acerca de los mecanismos no tradicionales de financiamiento, identificando necesidades y buscando satisfacerlas. De ninguna manera pretende ser visto como un potencial generador de conflicto de intereses, sino que busca presentar un instrumento de gestión innovador cuya información puede, y debe, ser una herramienta para todo aquel interesado en el desarrollo local de una comunidad.

Un proyecto BIA exitoso puede ser una solución a las problemáticas que hoy contribuyen a la depresión de la zona. Dicho mecanismo ofrece no solo la posibilidad de renovar físicamente un área con objetivos de embellecimiento y mejoramiento funcional, sino que fortalece los lazos comunitarios y la cultura organizacional.

El debilitamiento de algunas ciudades, puede explicarse en gran medida desde una mirada integradora vinculada al traslado del poder político, social y económico a localidades de mayor tamaño (como es el caso de Villa Nueva respecto a su vecina ciudad Villa María), lo que

propende a una pérdida social, cultural y económica de pequeños actores que brindaban una oferta diversificada de servicios vinculados a la dinámica interna de la población. La diversidad social y económica, ambas combinadas, brindan una mayor estabilidad al entramado económico-productivo local y sirven muchas veces como dinamizadores de procesos culturales e identitarios propios de cada asentamiento.

Bibliografía

- El Daher, S. (1997). "Municipal Bond Markets Experience of the USA". Infrastructure Notes. Urban No. FM-8a. February. The World Bank.
- Kreutz, S. (2007). "The model of Neighbourhood Improvement Districts in Hamburg new strategies for private sector involvement in area development" The Vital City. Glasgow.
- Lucca, C. (2008). "Financiamiento de Proyectos de Desarrollo Local-Regional. Una nueva perspectiva". Caja de Herramientas para el Desarrollo Económico Local 3. Gestión del Desarrollo Económico Local. Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social-Organización Internacional del Trabajo. Buenos Aires. [Accedido: 01-05-2015] Disponible en <http://www.cepal.org/de/noticias/paginas/0/9200/5Lucca.pdf>
- Molinillo Jiménez, S. (2001), "Centros comerciales de área urbana. Estudio de las principales experiencias extranjeras". Distribución y consumo. N°57, pág. 27-45.
- Morçöl, G.; Hoyt L.; Meek J.; Zimmermann U. (2008) "Business Improvement District: Research, Theories, and Controversies". "From North America to Africa: The BID Model and the Role of Policy Entrepreneurs". Public Administration and Public Policy. Editorial: CRC Press Taylor y Francis Group.