

# Atelier Sirchal Lima

08 al 12 de Julio del 2002



# INDICE

1. Síntesis (Resumen Ejecutivo)
2. Introducción
3. Recomendaciones de las Autoridades
4. Grupo de trabajo 1: Comercialización
5. Grupo de trabajo 2: Uso del suelo
6. Grupo de trabajo 3: Espacio público
7. Anexo: Diagnóstico

## **SÍNTESIS: Presentación de las propuestas de las Mesas de Trabajo**

El taller Sirchal “**Valorización de la zona Mesa Redonda - Centro Histórico de Lima**” ha desarrollado su trabajo en la ciudad de Lima durante la segunda semana del mes de julio de 2002. El documento que se presenta aporta un conjunto de orientaciones y proposiciones de proyectos, programas y acciones estratégicas, al tiempo que expresa la opinión sintética y compartida de más de 40 participantes, representantes de diversas instituciones y sectores sociales, particularmente del Gobierno Central, municipal, Universidad de San Marcos, empresas suministradoras de servicios, comerciantes.

El Plan-Programa que se expone ha sido desarrollado por el Taller atendiendo a criterios técnicos normativos y de prioritarios con viabilidad financiera. Se considera imprescindible, que para dar continuidad a la dinámica iniciada, se constituya un “Grupo de seguimiento del Taller Sirchal-Lima”, que convoque a representantes políticos y delegados de los participantes. Su fin es el de proponer los ajustes que requiera el Plan-Programa, y de implementar sus propuestas. Esta metodología debería además asegurar, que las acciones recomendadas se transformen, a corto plazo, en un verdadero ejercicio de política local y en una práctica asimilada por los usuarios del sector de Mesa Redonda.

Se concibe la zona de Mesa Redonda como un conglomerado de comercio mayorista y minorista minorista regulado y ordenado. Los organismos públicos y privados deberán promover una política de construcción y oferta de vivienda relacionada con el mercado, que genere una ocupación mas equilibrada de la zona. El espacio público adquirirá de esta manera un alto valor como elemento de ordenamiento de las actividades y de la estructura urbana, actuando en la integración de este sector con el resto del Centro Histórico de Lima.

La Municipalidad con el apoyo de los planes nacionales existentes y a través de las distintas direcciones municipales involucradas, deberá actuar como promotor y coordinador del programa, creando las condiciones para dar continuidad a los resultados del Taller SIRCHAL. Para ello es preciso otorgar un papel protagonista a la sociedad civil: comerciantes, vecinos y entes privados que aseguren el financiamiento y la sostenibilidad del proceso.

De este modo, Mesa Redonda puede convertirse en referencia urbana y de participación social, conformando un espacio de encuentro y formalizando de este modo uno de los sectores con una mayor actividad y densidad comercial de la ciudad de Lima.

Tres principios orientadores han estructurado la participación de los asistentes al Taller quienes de este modo han desarrollado sus propuestas orientadas a mejorar aspectos funcionales de cada uno de estos tres componentes.

1. - Comercialización.
2. - Usos del suelo.
3. - Espacio Público.

Un trabajo posterior de análisis de los aspectos complementarios, superposiciones conceptuales y de síntesis, han acabado por configurar el documento final, que no es más que el Plan-Programa consensado entre todos los asistentes. Por último dicho documento ha sido entregado a la Representación de la UNESCO en el Perú, quien lo presentará a la Municipalidad Metropolitana de Lima, dentro del marco de la Asistencia de Emergencia solicitada al Centro del Patrimonio Mundial para Lima. Asimismo también se hará llegar a los representantes de las otras instituciones y asociaciones involucradas en el proceso.

# **VALORIZACIÓN DE LA ZONA DE MESA REDONDA CENTRO HISTORICO DE LIMA**

## **INTRODUCCIÓN**

En la ciudad de Lima, del 8 al 12 de julio del 2002 se realizó el Taller SIRCHAL, basado en el análisis del caso de Mesa Redonda, como una de las cinco acciones de intervención de la Cooperación solicitada a UNESCO por la Municipalidad Metropolitana de Lima y el COEP (Comité de Operaciones de Emergencia Provincial), para la Recuperación de Mesa Redonda, sector del Centro Histórico de Lima, en donde tuvo lugar un trágico incendio en Diciembre del 2001.

El proyecto de Recuperación integral de Mesa Redonda, se enmarca en el Plan Maestro del Centro de Lima y Plan Urbano de Barrios Altos. La particular situación en la que se produce la intervención confiere más importancia si cabe a la participación de los actores sociales involucrados.

El objetivo del Taller SIRCHAL ha sido por objetivo la definición de las líneas de acción que permitan poner en marcha un programa de intervención en el área, acorde con la vocación y potencialidades que le confieren, su ubicación, el rol desempeñado y el asignado por el plan integral y la coyuntura de su destrucción parcial. Para su realización se ha contado con la participación de más de 40 representantes de la Municipalidad Metropolitana de Lima, Gobierno Central, Instituciones públicas y privadas, sociedad civil y comerciantes, empresas públicas y privadas de servicios e infraestructura urbana.

## **SINTESIS (RESUMEN EJECUTIVO)**

Todos los participantes coincidieron en señalar los enormes recursos y potencialidades de la zona de Mesa Redonda, así como que el desastre tuvo una relación directa con caos urbano existente.

La intervención de la zona implica asumir principios de desarrollo de una nueva dinámica urbana en las áreas: económica, inmobiliaria, social y cultural.

El documento resume las propuestas del taller para la determinación de acciones viables, sostenibles y factibles teniendo como premisas básicas:

- El Gobierno local es el responsable enfrentar la realidad dentro del contexto integral, que permita nutrir y enriquecer el debate y las propuestas.
- La necesidad de mantener la participación y compromiso permanente de los actores que intervienen directa e indirectamente en la Zona de Mesa Redonda.
- Elaboración de propuestas que puedan ser convertidas en acciones concretas y viables.

Los participantes del taller trabajaron en 3 grupos a partir de un diagnóstico inicial elaborado por la Municipalidad Metropolitana de Lima y de las propuestas municipales existentes para el Centro Histórico, en particular para la zona de tratamiento ZT-7. Asimismo se basaron en el conocimiento que del problema tienen los participantes sobre todo los funcionarios públicos y usuarios (comerciantes y público de Mesa Redonda), El programa fue estructurado a partir de tres áreas:

- Usos del suelo (vivienda, comercio y servicios)
- Espacios públicos
- Tipo de giro y actividad comercial

## **CONSIDERACIONES GENERALES**

La zona de Mesa Redonda, es el 2do conglomerado comercial del país y el más importante del Centro Histórico de Lima, desarrolla además actividades de comercio metropolitano que trascienden al ámbito nacional.

Esta zona incorpora parte del Barrio Chino (sector de gran actividad comercial y turística ubicado anexo al Mercado Central. Tiene 130,537 m<sup>2</sup> de superficie, una población residencial de 1685 personas y 34,342 m<sup>2</sup> (26% del área) de espacios públicos (vías y parques).

## **IMAGEN OBJETIVO**

Todo y manteniendo la actividad existente se propone crear una oferta de vivienda y servicios, orientada a mercados específicos, al tiempo que, mediante la colaboración de los grandes propietarios inmobiliarios públicos se pretende recuperar la vivienda existente integrada a la actividad principal del barrio, es decir la actividad comercial. Desarrollar servicios complementarios, económicos, financieros y de capacitación que fomenten la competitividad del sector. Los valores culturales, tangibles e intangibles se deberán potenciar para contribuir a la creación de productos culturales que generen nuevos empleos y consoliden el mercadeo

## TALLER SIRCHAL

### RECOMENDACIONES DE LAS AUTORIDADES POLÍTICAS PRESENTACIÓN DE LAS MESAS DE TRABAJO DE CIUDAD Y VIVIENDA, REALIZADA EL MARTES 09 DE JULIO DE 2002

#### MESA REDONDA

##### Zona uso mixto

Conglomerado de comercio mayorista regulado, ordenado. Tiene vivienda y una normatividad y debe tener límites al uso comercial indiscriminado y descontrolado. El espacio público tal y como está propuesto adquiere un alto valor como un elemento de ordenamiento y además de seguridad y de valor urbano.

Es importante ver cómo participan los actores que son los comerciantes, las instituciones, los vecinos y cuales son las formas de financiamiento y en dónde empieza el financiamiento.

1. Tipo de giro y actividad comercial
2. Uso del suelo (vivienda, comercio y servicios)
3. Espacio público que dé valor urbano y de calidad

Los tres grupos deben preocuparse de no perder de vista la visión integral del área, como parte del Centro Histórico

<b>Gabriela Adrianzen Ronceros</b>	Directora Municipal de Fiscalización y Control Municipalidad Metropolitana de Lima
<b>Ricardo de la Flor</b>	Presidente del Directorio de EMILIMA
<b>Hortencia Gayoso Vargas</b>	Presidenta de Participación Vecinal Municipalidad Metropolitana de Lima
<b>Juan Infante Alosilla</b>	Director Ejecutivo de PROMPYME
<b>Ursula Prella de James</b>	Presidenta de la Comisión de Comercialización Municipalidad Metropolitana de Lima
<b>Jorge Ruíz de Somocurcio</b>	Regidor Municipalidad Metropolitana de Lima. Presidente del Centro de Operaciones de Emergencia Provincial- COEP

## **GRUPO DE TRABAJO 1. COMERCIALIZACIÓN**

La zona de mesa redonda, es el 2do conglomerado comercial del país y el más importante del centro histórico de Lima, desarrolla actividades de comercial metropolitano con alcances nacionales. Esta zona incorpora parte del barrio chino (sector de gran actividad comercial y turística ubicado anexo al mercado central). Tiene 130,537 m<sup>2</sup> de superficie, una población residencial de 1685 personas y espacios públicos (vías y parques) de 34,342 m<sup>2</sup> (26% del área)

### **Temas fundamentales a evaluar y desarrollar**

#### **1.- PROCESOS DE COMERCIALIZACION**

- Talleres (confección, etc).
- Giros (rubros).
- Escalas (Proporción). 90% trabaja con el concepto de cuarto de docena como venta al mayor.
- Carga / descarga.
- Depósitos (Almacenaje).
- Zonificación

#### **2.- FORMALIZACION**

- Formalización de propiedad y de rentas.
- Licencias municipales (obras y funcionamiento, apertura).
- SUNAT (impuestos, tributación).
- Registro de patentes, marcas y royalties

#### **3.- FLUJO DE USUARIOS, ORIENTACIÓN, SERVICIOS.**

- Flujo con otros sectores de la ciudad.
- Señalización, identificación.
- Servicios Básicos y complementarios (SSHH, recreación, estacionamiento)

#### **4.- IMAGEN Y MERCADEO (Valor Agregado)**

- Estética Urbana/Ornato/Control.
- MKT (Promoción Comercial) de la zona y los productos.
- Calidad de productos.
- Desarrollo turístico. (Patrimonio / Compras)

#### **5.- SEGURIDAD INTEGRAL**

- Limpieza (salubridad).
- Control de Riesgos (Defensa Civil).
- Seguridad Ciudadana.
- Seguridad Industrial/ empresarial

#### **6.- CAPACITACION Y PARTICIPACIÓN CIUDADANA**

- Formación Lideres.
- Cultura Ciudadana.
- Apropiación del entorno, identificación (participación en el espacio urbano donde estas).
- Capacitación Empresarial (gestión, técnica, financiera, atención al publico)

## 7.- TEMAS TRANSVERSALES

- Sostenibilidad (Desarrollo Sostenible).
- Metamorfosis de giros (rubros comerciales).
- Financiamiento.
- Responsabilidad Gubernamental y actores local.

### Diagnóstico de problemas específicos / Propuestas básicas:

#### A.- TIPOS DE GIRO / RUBROS COMERCIALES:

- Rubros comerciales sin mayores riesgos:
  1. Abarrotes
  2. Vestuario
  3. Farmacias
  4. Juguetería
  5. Lozas y cristalería.
- Rubros comerciales con riesgos:
  6. Joyería / Riesgo de seguridad. (Tenerlas dispersas dificultaría la protección).
  7. Limpieza./ Químicos. (Irritantes; inflamables).
  8. Perfumería/ (Inflamables).
  9. Equipos audiovisuales e informática./ (Recalentamiento; Cortocircuitos).
  10. Línea Blanca y equipos eléctricos. / (Recalentamiento; Cortocircuitos).
  11. Malettería. / (Talleres de malatería, uso de químicos e inflamables).
  12. Restaurantes; Venta de comida./ (Riesgo de incendios por presencia de combustibles y carburantes).
  13. Librería, imprentas, papelería. (Riesgo de productos inflamables/ Imprenta-industrias con riesgo por uso de inflamables).
  14. Pirotécnico (Prohibido).

#### B.- DEPOSITOS Y ALMACENAJE

- Existen almacenes menores en tercer o cuarto piso
- Deposito de importadores y deposito pequeños comerciantes
- Discriminar en el volumen y tipo de mercadería, entre importadores y pequeños comerciantes
- Propietarios, responsabilidades de regulación y acondicionamiento
- Prohibir almacenes en pisos en plantas altas
- Reubicar almacenes a nivel del piso o en edificios exclusivos para almacenaje
- Crear zona de almacenaje y sistema de transporte a la casa
- Problema de volumen y bulto
- Adaptación por inversión privada
- No debería haber en la zona depósitos de importadores. Exigir para ello edificios exclusivos.

#### C.- CARGA – DESCARGA

- Sistema de circulación regulado de carga, carretilleros: sentidos.
- Establecer horarios y descarga
- Carga que abastece a tiendas
- Carga que transporta lo del comprador al taxi

- Productos nacionales llegan de día (hay problemas).
- Productos importados de noche (no hay problemas).
- Sistema de entrega de productos

#### **D.- ZONIFICACION**

- Aglomeración en pisos bajos.
- Metamorfosis no es peligrosa, además es mínima.
- Campos feriales deben transformarse en galerías.

#### **E.- IMAGEN Y MERCADEO**

- Creación de un lema: “**Mesa Redonda, el centro comercial del centro**”.
- Generar una imagen de mercadeo incorporando como valor agregado elementos de la cultura CRIOLLA , apropiándose de los valores tradicionales del Centro Histórico.
- Señalización e identificación con logo y tema criollo.
- Calendario de eventos, de valor tradicional , nuevas propuestas y fechas comerciales.
- Promociones conjuntas en temporada, campaña con cupones que se acepten en los diferentes establecimientos.
- Promoción del producto debe reflejar imagen de la zona. Ejemplo: Bolsas con logo y lema de Mesa Redonda; Boletas y facturas con logo.
- Mapa de identificación de ofertas y servicios
- Ornato: modelos de faroles, maceteros y faroles. Catalogo preciso, color. Ofreciendo alternativas.

#### **F.- PATRIMONIO**

- Poner en valor y generar elementos de interpretación del patrimonio monumental de la zona e intermediaciones.
  - Iglesia de Jesús reparador
  - Convento, Santa Rosa
  - Balcones, Miro Quesada, 12 monumentos (rescatarlos y promoverlos)
  - Renovar sistema de señalización (de inmediato)

#### **G.- TURISMO**

- Negociación de Mesa Redonda con centros turísticos del centro.
- Ofrecer precios cómodos a centros turísticos en intercambio de promoción en sus locales.

#### **H.- CALIDAD DE PRODUCTO**

- Crear una oficina de reclamos, recomendaciones y referencia de la Asociación de comerciantes de Mesa Redonda. Esta la primera instancia que atiende reclamos sobre calidad de productos y supervisa que se cumpla la relación calidad-precio.
- Esta instancia que interactúa con Indecopi.

#### **I.- SERVICIOS**

- Se propone prolongar la estadía del visitante; entretenimiento.
- **Centro cultural**- 0644-Lote 4 - San Marcos: Quiere auspiciar retretas, institución de elaborar sociales y culturales.

- **Centro Empresarial del micro y pequeño empresario** (capacitación, entrenamiento, organización de eventos, PROMPYMES. Oficina de turismo y promoción).
- Propuesta de acción: Estudio: Identificar propietarios; mayoristas; estadísticas de venta.
- Flujo: Información de corredores, como conectarte con Gamarra. Transporte ecológico; carretilleros.
- Directorio de empresas asociadas, catalogo.
- Paquete integral: capacitación, directorio,
- SSHH privados, externos, pero químicos. Personal no es empleado, un porcentaje a la persona otra a la asociación. Otra opción serían baños con moneda, con horarios (extendidos) donde agua y luz siempre existe.
- GUARDERIAS Para clientes y empleados.
- Actualización de servicios bancarios. No hay bancos ni cajeros. Puntos de venta.
- Limpieza nocturna: a cargo de la Municipalidad. En el día, deben haber barredores (que sirven de limpieza y seguridad).

#### **J.- VENTA AMBULANTE**

- Proceso continuo de regulación.
- Proceso de desmotivación (control parcial, restricción de horarios)
- ¿Explorar mecanismos de alianza con ambulantes?. Existe una identificación entre mayoristas y ambulantes.
- Listas y numero de identificación. Regulación y organización del grupo humano, limitarlo que no siga creciendo.
- Desarrollar a mediano plazo una política de "Zona de tolerancia cero".

#### **K- SEGURIDAD.** (Interna de los locales y galería como en área pública).

- Limpieza de los locales interiores.
- Sensibilizar a la administración o junta de propietarios.
- Sensibilización a la gente que transita por la zona.
- Reforzar la limpieza externa en horarios de atención al cliente que va a visitar la zona.
- Plan de gestión de residuos (reciclaje : clasificación y reciclaje).
- Instalar tachos adecuados para que la gente pueda identificar.
- Seguridad ambiental: Organizar una inspección (1) , implementar sistemas de seguridad, lo mínimo indispensable de seguridad en la zona.
- Capacitación.
- Practicas, estudios para evaluar el tema (simulacros).
- Seguridad ciudadana. Establecer comunicación entre la vigilancia externa e interna.
- Cámaras y centro local de control.

#### **L.- FORMALIZACION**

- Estudiar normatividad actual de manera integral en la zona
- Arreglar la norma, regularizar construcciones
- Lo cual lleva a regularizar licencias de funcionamiento
- Licencias de construcción

#### **M.- SOSTENIBILIDAD**

- Campañas de sensibilización y orientación.

- Promover una cultura de cumplimiento y obligaciones.
- Capacitar en normatividad, orientarlos.
- Mesas de negociación; diálogo constante.

**ESCENARIOS** (Pueden plantearse como secuenciales).

#### **A.- IMPULSAR EL CONTROL SOCIAL**

- **Organización de participación ciudadana**

Dentro de la zona de estudio existen: la comunidad China, la asociación de comerciantes de mesa redonda, las juntas vecinales (residentes).

- **Formalización y capacitación de comerciantes.**

Con un programa adecuado de control de los comerciantes siendo participe de este los mismos, se podrá mejorar la calidad de vida de ellos incrementando el capital social para lograr un adecuado desarrollo sostenible del lugar.

- **Promoción de inversión privada**

Canalizando los recursos de la empresa privada y orientando al comerciante a un desarrollo colectivo del sector.

- **Establecer puntos mínimos de concertación**

Dentro de los requerimientos de los comerciantes, la normatividad vigente y propuestas específicas del sector.

- **Rol protagónico del gobierno local.**

La municipalidad convoca y organiza los mecanismos de control, seguridad y promoción con diferentes instituciones y entes públicos.

#### **ESCENARIO 2**

#### **AUTOREGULACION Y ESTIMULOS DE PROMOCION**

- Establecer mecanismos de **apropiación cultural** que permitan que el patrimonio sea visto como una utilidad y ponga en valor el carácter cultural propio de la zona como herramienta de progreso.
- Insertar temas de formación de vida en la niñez, que permita establecer desde temprana edad en la población futura una identificación de los valores propios de la zona.
- Impulsar relaciones vivenciales entre la población y los visitantes con los espacios religiosos y de valor monumental existentes incorporándose a la dinámica urbana, circuitos turísticos, eventos sociales, campañas cívicas, etc.
- Proponer mecanismos proactivos de promoción a través de estímulos, los cuales permitan un efectivo y sostenible autocontrol en temas de seguridad, prevención de riesgo y ornato. (Campañas, concursos, capacitaciones, etc)
- Diseñar mecanismos de Seguridad Ciudadana, que partan de la población y cuya organización en un principio, pueda ser de carácter puntual y aislado pero que progresivamente, se vaya adoptando como patrón en la zona, en mérito a los éxitos obtenidos.

#### **PROPUESTAS**

##### **Plan de acción**

## **INTRODUCCIÓN**

Fortalecer y mejorar la actividad comercial, iniciando un proceso de formalización efectiva, impulsando la imagen, desarrollo comercial y turístico de la zona de Mesa Redonda. Se debe poner énfasis en la implementación de medidas de seguridad, servicios básicos complementarios y un adecuado flujo de usuarios, procesos que deben iniciarse en el menor tiempo posible y mantenerse con un plan adecuado de sostenimiento y monitoreo.

### **1.- FORMALIZACIÓN DE LOS EMPRESARIOS EN MESA REDONDA**

En la zona de intervención de Mesa Redonda se encuentran ubicados 345 locales comerciales, 57 depósitos, 20 galerías comerciales y 13 campos feriales, constituyendo un total de 5503 establecimientos comerciales, de los cuales sólo el 8.12 % (447 establecimientos) cuenta con licencia de apertura de establecimiento. Esta situación se presenta, principalmente, debido a que muchos de estos locales comerciales no cuentan con licencia de construcción por no tener una infraestructura física adecuada.

Otra característica de los comerciantes de la zona es la poca formalidad respecto de la posesión de sus locales comerciales.

En este sentido, la formalización de los negocios de la zona adquiere un papel relevante, donde el gobierno local y los empresarios deben trabajar teniendo como objetivo común el desarrollo económico de esta importante zona comercial.

#### **OBJETIVO GENERAL**

Formalizar las actividades comerciales en Mesa Redonda.

#### **OBJETIVOS ESPECIFICOS**

1. Sensibilizar a los empresarios acerca de los beneficios de la formalización de sus negocios
2. Involucrar directamente a los empresarios en los procesos de formalización, incluyendo la evaluación de la normatividad.
3. Regularizar las autorizaciones de construcción y funcionamiento de los empresarios de la zona, con énfasis en las galerías comerciales y campos feriales.
4. Crear en los empresarios una cultura empresarial orientada a disminuir la piratería de marcas.

#### **ACCIONES**

1. Se hace necesario evaluar la normatividad, conjuntamente con los empresarios y demás actores para adaptarla a la realidad, manteniendo los criterios de seguridad. Este trabajo debe culminar en la aprobación de una nueva norma que promueva la formalización.
2. Se deberá evaluar los diversos casos que presentan problemas de regularización, principalmente de autorizaciones de construcción, contrastándolos con el nuevo modelo normativo.
3. Posteriormente, los empresarios, principalmente los campos feriales y galerías comerciales deberán elaborar sus proyectos de construcción o adecuación, según sea el caso, y presentar sus expedientes a la municipalidad de Lima. Para ello, es necesario convocar la participación del gobierno central, instituto nacional de Cultura, Universidades, Colegios de arquitectos e ingenieros con el fin de apoyar a los empresarios en esta parte del proceso.

4. La Municipalidad Metropolitana de Lima tendrá que establecer con los empresarios, compromisos y plazos pertinentes de adecuación, para que los comerciantes tengan el suficiente tiempo y cuenten con las facilidades necesarias para adaptarse a la nueva normatividad.
5. Los procesos de otorgamiento de licencias de construcción y de apertura de establecimiento podrán contar con mecanismos de incentivos, como exoneraciones y apoyo para la asistencia técnica. Es pertinente aclarar que el otorgamiento de licencias de construcción y de apertura se podrá iniciar en el corto plazo con aquellos establecimientos que presentan mejores condiciones.
6. Paralelamente a estas acciones se llevara acabo una campaña de sensibilización y promoción para la formalización empresarial. Es fundamental difundir la normatividad con el fin de que todos los empresarios manejen la misma información. Se realizaran talleres de información, se distribuirá material didáctico y se hará una difusión a través de los diferentes medios de comunicación social, la cual buscará convencer a los empresarios de las ventajas de la formalización.

## **2.- SEGURIDAD EN MESA REDONDA**

La zona comprendida en el presente estudio presenta una elevada densidad poblacional y comercial, generada por el crecimiento desordenado e indiscriminado del comercio en la zona. A esto se agrega la existencia de depósitos de importadores que se encuentran en las manzanas colindantes lo cual provoca la movilización de mercadería durante las 24 horas originando una grave concentración de personas. Esto hace que la zona presente un alto nivel de riesgo por lo que se hace necesario implementar un “sistema de seguridad integral” que permita disminuir riesgos.

### **OBJETIVO GENERAL**

Contar con seguridad permanente en Mesa Redonda.

### **OBJETIVOS ESPECIFICOS**

Reducir los niveles de inseguridad al interior y exterior de las galerías y campos feriales.  
Disminuir los niveles de riesgo de las personas, patrimonio y medio ambiente ante la posible ocurrencia de desastres originados por factores naturales o humanos.  
Contar con una zona limpia, sana, ordenada y atractiva para el comercio y turismo.

### **ACCIONES**

1. Sensibilizar a los actores involucrados en temas de seguridad ciudadana, defensa civil e higiene y salubridad.
2. Contratar al personal idóneo para la seguridad interna de los locales comerciales y lograr un convenio con la PNP para la vigilancia externa de la zona.
3. Rediseñar un plan de seguridad vial para el acceso a la zona de acuerdo a las necesidades de esta que contenga reglamentos de ingreso de mercadería, estibadores, identificación de playas de estacionamiento y paradores de taxi entre otros.
4. Implementar un adecuado control de riesgos.

### **3.- IMAGEN EMPRESARIAL Y MERCADEO**

Luego del siniestro, la imagen de la zona yace desprestigiada. Este proyecto pretende revertir este proceso. El proyecto pretende desarrollar e impulsar una nueva imagen corporativa de Mesa Redonda, difundiendo su identidad como el más importante "COMPLEJO COMERCIAL DEL CENTRO DE LIMA".

#### **OBJETIVO GENERAL**

Generar una imagen de identidad corporativa de la zona comercial de Mesa Redonda.

#### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

1. Desarrollar proceso de concertación para que empresarios, dirigentes y vecinos definan una imagen comercial de Mesa Redonda.
2. Difundir la imagen comercial de Mesa Redonda en Lima Metropolitana y en el ámbito nacional
3. Establecer mecanismos de monitoreo y refuerzo periódico de la imagen comercial de Mesa Redonda.
4. Establecer servicios complementarios: Oficina de reclamos, referencia, turismo y orientación al cliente.

#### **ACCIONES**

1. Organizar y realizar talleres de sensibilización e identificación de la imagen corporativa
2. Diseñar la imagen, logo y lemas para la zona de Mesa Redonda, además de elementos de soporte publicitarios.
3. Realizar un mega-evento de lanzamiento de la imagen comercial de la zona
4. Organizar campañas de difusión en los medios de comunicación social, incluyendo campañas comerciales estacionales y especializadas.
5. Monitorear y reforzar de la imagen corporativa de la zona de Mesa Redonda, creando mecanismos de evaluación y posible reorientación de sus objetivos.
6. Establecer oficinas de relaciones públicas, reclamos y de atención al turista.

Propuestas Mesa 1

ACTIVIDAD COMERCIAL  
: FORMALIZACIÓN DE LOS EMPRESARIOS DE MESA REDONDA

OBJETIVO	RESULTADOS ESPERADOS	ACCIONES	ETAPAS			ACTORES	PRESUPUESTO	ORIGEN DE RECURSOS
			CP	MP	LP			
Formalizar las actividades comerciales en Mesa Redonda	Aprobación de una normatividad adecuada a la realidad de Mesa Redonda, manteniendo los criterios de seguridad	1 Convocar a los actores.(empresarios)	X			MML, Empresarios, Gobierno Central (INDECI, INDECOPI, PROMpyme, Mint. Público, Bomberos, INC, Defensoría del Pueblo) Universidades	400.00	MML MML MML – GOB.CENTRAL MML
		2 Evaluar las normas actuales.	X				1,200.00	
		3 Establecer el modelo de desarrollo de la zona.	X				12,000.00	
		4 Formulación de propuesta de normativa.	X				2,000.00	
		5. Aprobación por parte de la autoridad.	X					
	Regularización de las autorizaciones de construcciones y funcionamiento	1 Identificación y evaluación de los casos que poseen problemas de regularización contrastándolos con el nuevo modelo normativo.	X			MML, empresarios, Gobierno Central ( INDECI, Bomberos, INC) Universidades Colegio de Arquitectos e Ingenieros	6,000.00	MML – GOB  Inv. privada Inv. Privada Inv. Privada Inv. Privada
		2 Elaboración y presentación de los proyectos, expedientes (galerías y campos fériaes)	X				245,000.00	
		3 Establecer plazos de adecuación en casos necesarios.	X					
		4 Proceso de otorgamiento de licencia de autorización de construcción	X				1,800,000.00	
		5 Proceso de otorgamiento de licencias de apertura de establecimientos	X				700,000.00	
	Campañas de sensibilización y promoción para la formalización	1 Diseño de la campaña	X			MML – Gobierno Central – PROMpyme - Empresa privada – Empresarios - Indecopi	6,000.00	MML – Gobierno Central, Empresa privada
		2 Convocatoria de los actores involucrados	X				500.00	
		3 Elaboración de material de difusión	X	X	X		15,000.00	
		4 Ejecución de la campaña (talleres, seminarios, charlas, etc).	X	X	X		35,000.00	
		5 Capacitación orientada a disminuir la piratería	X	X	X		15,000.00	

**SUB TOTAL 2,838,100.00**

**\* EL PRESUPUESTO ES A CORTO PLAZO**

Propuestas Mesa 1

O: SEGURIDAD EN MESA REDONDA

OBJETIVO	RESULTADOS ESPERADOS	ACCIONES	ETAPAS			ACTORES	PRESUPUESTO	ORIGEN DE LOS RECURSOS
			C.P	M.P	L.P			
<p>Contar con seguridad permanente en Mesa Redonda</p> <p>Se cuenta con un adecuado sistema de control de riesgo</p>	Contar con seguridad interna de los locales comerciales	1. Sensibilización de los actores 2. Selección del personal adecuado 3. Implementación de equipo logístico necesario 4. Elaborar un manual de seguridad interna de locales comerciales	X X X X			PROMpyme Empresarios	900 000.00 123 000.00 1000.00	COMERCIANTES - MML
	Contar con un programa de seguridad externa en la zona	3. Implementar un adecuado mecanismo de vigilancia externa y de interacción	X			MML – PNP Empresarios	260,000.00	COMERCIANTES – MML – PNP
	Contar con un adecuado plan de seguridad vial	1 Se elabora un reglamento de ingreso y salida de mercadería: * Grandes importado * Empresarios 2 Regular el servicio de los estibadores 3 Ubicación estratégica y señalización de las playas de estacionamiento vehicular 4 Ubicación estratégica y señalización de paraderos de taxi 5 Señalización general (emergencias, información, etc)	X X X X X			MML – indeci PROMpyme	1000.00 600.00 500.00 500.00 10,000.00	MML - COMERCIANTES
	Plan de seguridad en defensa civil	1. Diagnostico de posibles edificaciones en riesgos 2. Inspección para determinar el nivel de riesgo de los locales comerciales 3. Ejecutar las recomendaciones de seguridad de defensa civil, adecuando la infraestructura existente. 4. Generar mecanismos de control social en caso de situaciones críticas.	X X X X		X	INDECI – MML PROPIETARIOS	2,000.00 10000.00 200 000.00	MML – INDECI – ONG'S

Propuestas Mesa 1

	Sensibilizar a los comerciantes en temas de prevención de desastres	1. Diseño y ejecución de un plan de capacitación en prevención de desastres: Primeros auxilios, uso de equipos contra incendios, formación de brigadas en casos de siniestros	X			INDECI – MML-ONG´S – MIN SE SALUD	69,000.00	MML- ONG´S – INDECI
Contar con una adecuada y oportuna higiene y limpieza en Mesa Redonda	Contar con un plan integral de manejo de residuos solidos	1. Sensibilizar a comerciantes y usuarios en el manejo de residuos	X			MML- ONG´S COMERCIANTE PROMPYME MINSA	69,000.00	COOPERACION INTERNACIONAL  MML- ONG´S
		2. Diseñar un modulo de capacitación: Aseo personal, Limpieza de los locales, Eliminación de residuos, transporte y comercialización.	X					
	3. Implementar un sistema de limpieza, recolección y transporte de residuos clasificados		X				6000.00	
	Contar con equipamiento e infraestructura adecuada	1. Basureros, containers internos en los locales comerciales,	X			MML- COMERCIANTE	600.00	MML – COOPERACION INTERNACIONAL – RECURSOS PROPIOS
2. Cilindros y containers externos ubicados en lugares estratégicos		X					9000.00	
		3. Acondicionar un almacén de material para reciclaje		X			12,000.00	
	Implementar un sistema de transporte de residuos	1. Establecer un sistema de transporte menor (tricyclos) y mayor (camiones)	X X	X	X	MML - COMERCIANTE	1,500.00	RECURSOS PROPIOS- MML

**SUB TOTAL** 4,627,300.00

## PROYECTO: IMAGEN, MERCADEO Y SERVICIOS DE MESA REDONDA

OBJETIVO	RESULTADOS ESPERADOS	ACCIONES	ETAPAS			ACTORES	PRESUPUESTO	ORIGEN DE RECURSOS
			CP	MP	LP			
Construir una imagen e identidad corporativa de la zona comercial de Mesa Redonda	Lograr que los empresarios y sus aliados estratégicos definan la nueva imagen de la zona de Mesa Redonda	1. Convocatoria a comerciantes, residentes y usuarios de la zona para definir lineamientos de la nueva imagen 2. Organizar y realizar talleres de sensibilización e identificación de la imagen corporativa	X X			Empresarios, MML, Gob. Central, PROMpyme, Empresa privada, Universidad Nacional Mayor de San Marcos y otros.	1,500.00	Empresarios, MML, Gob. Central,
	Contar con los elementos de soporte necesarios para la zona de Mesa Redonda	1. Diseñar la imagen, logo y lemas para la zona de Mesa Redonda (vía empresas especializadas) 2. Elaboración de elementos de soporte: - Afiches, encartes, directorios, menú de ofertas, spot, entre otros	X X			Empresarios, MML, Gob. Central, PROMpyme, Empresa privada, Universidad Nacional Mayor de San Marcos y otros	25,000.00	Empresarios, MML, Gob. Central, Empresa Privada
	Lograr la difusión y el posicionamiento de la imagen de la zona de Mesa Redonda en el mercado	1. Realizar un mega evento de lanzamiento del producto 2. Organizar campañas de difusión en los medios masivos de comunicación 3. Organizar campañas comerciales estacionales y especializadas	X X X	X X	X X	Empresarios, MML, Gob. Central, PROMpyme, Empresa privada, Universidad Nacional Mayor de San Marcos y otros.	50,000.00	Empresarios, MML, Gob. Central, Empresa Privada
	Contar con un sistema de monitoreo	1. Monitoriar y reforzar de la imagen corporativa de la zona de Mesa Redonda 2. Evaluación y reorientación de objetivos	X X	X X	X X	Empresarios, MML, PROMpyme, Gobierno Central	50,000.00	Empresarios, MML, Gob. Central, Empresa Privada
	Contar con un sistema de servicios complementarios de información	1. Establecimientos de oficinas: Relaciones públicas, reclamos, seguridad	X	X	X	Empresarios, MML, Gob. Central, PROMpyme, Empresa privada, Universidad Nacional Mayor de San Marcos y otros	8,000.00	Empresarios, MML, Gob. Central, PROMpyme, Empresa privada, universidad Nacional Mayor de San Marcos

SUB TOTAL 134,500.00

\* EL PRESUPUESTO ES A CORTO PLAZO

TOTAL : 7,599,900.00 (US\$)

## **GRUPO DE TRABAJO 2 : VIVIENDA – USO DE SUELO**

### **1.- Uso de Suelos**

- El comercio (Metropolitano al por mayor) como actividades predominantes no formales, utilizan instalaciones nuevas y antiguos solares, muchos de ellos utilizados como depósitos.
- Vivienda de densidad media en infraestructura tugurizada, en casi un 50 % del total (7 fincas declaradas ruinosas).
- Existen además doce (12) declarados patrimonio cultural.

El área está incluida en zona de tratamiento ZT – 7 “Comercial – Turístico”

### **Infraestructura**

La infraestructura de servicios de agua potable y desagüe consideran de red públicas rehabilitadas en forma parcial el año 2000, faltando aún un 15 % en servicios de desagüe.

En cuanto a electricidad presenta redes públicas mixtas anti reglamentarias con proliferación de cableado aéreo que atenta contra la seguridad y ornato del área.

Las conexiones domiciliarias son precarias y no tienen garantía.

En cuanto a telefonía, las instalaciones son antirreglamentarias con cableados aéreos.

### **Espacios Públicos**

Presentan Gran déficit para l población residente en el área, pues se cuenta únicamente con la Plaza Gastañeta, como espacio libre, sin acceso al público.

### **Equipamiento Urbano**

En cuanto a educación, existen dos colegios de Educación Básica, que cubren aparentemente la demanda.

En cuanto a salud no existe en el área una posta médica, para el efecto utilizan la posta existente en el área ubicada en el Mercado Central.

En relación a hospitales, éstos están fuera del área y próximos a ésta, constituyendo equipamiento de salud de rango metropolitano.

### **Elementos Previos a los Escenarios**

Entendemos que la problemática de mesa redonda interactúa de manera clara, con el resto del Centro Histórico, por lo que se plantea enfocar el sector mas una área de influencia.

Elementos de base, el sector es parte de un todo. El Centro Histórico es la parte más urbana de la ciudad que genera una riqueza expresada en su heterogeneidad funcional, social, económica etc.

La vivienda puede jugar un rol como parte de una estrategia de re equilibrio urbano a partir de los activos del sector.

Escenarios posibles a partir del tema de vivienda como uso de suelos

Escenario 1

### **Incremento de la vivienda:**

Déficit de Lima Metropolitana es de 700, 000 viviendas, entre viviendas nuevas y aquellas que deben ser renovadas.

70% de los Barrios Altos consiste de viviendas que deben ser rehabilitadas. La rehabilitación costaría el 20% del precio que costaría construir una nueva. Además, rehabilitar la calle cuesta 30% menos que una calle nueva.

Para mejorar la calidad del conjunto urbano, se necesita recuperar el espacio público. Lo cual contribuye al atractivo de la zona, como detonador de un proceso integral de rehabilitación.

La vivienda elimina el factor distancia y contribuye a **eliminar el congestionamiento vehicular**. Además, crea una publico cautivo, contribuye a la capacidad de consumo propia del sector.

La vivienda facilita la implementación de servicios complementarios tales como: Cultura, recreación servicios de salud, etc. a partir de una población usuaria.

El habitar la ciudad no permite que haya prostitución o maltrato de las áreas publicas: mejora el comportamiento de la ciudad. La vivienda fortalece la apropiación del espacio llevando una mejor calidad de vida.

Al renovar la ciudad, tiene un componente de **generación de empleo** (servicios, seguridad, limpieza). Cerrarías un anillo urbano, la interrelación entre vivienda, comercio y servicios, generando una presencia continua en la zona y una heterogeneidad funcional.

Permite mejorar la utilización del área útil, edificable de la zona y **revalorización** de la misma. Reduciendo la **subutilización** de las edificaciones existentes.

**Presencia vivencial** permite monitoreo, mayor presencia humana dentro del sector. Deja de ser una ciudad peligrosa por que esta en constante movimiento.

**Zonificación** en los usos debe ser bien definida de tal forma que no se produzcan superposiciones de uso que pongan a la zona en estado critico (vivienda en horas libres vs. almacenes en horas de descarga).

Integración componentes de circulación de áreas libres y áreas verdes y recreación en el diseño urbano

## **Escenario 2**

Conservación de la vivienda existente

### **Definición De La Alternativa**

- ♦ Mantener el número de viviendas
- ♦ Rehabilitación de las viviendas existentes
- ♦ Mas viviendas con igual numero de habitantes

### **Por Qué Mantener Las Viviendas Existentes**

- ♦ Seguridad ciudadana
- ♦ Mantener la vida propia de la zona: cultura, identidad y costumbres.
- ♦ Genera consumo / servicios
- ♦ Mantener cercanía entre vivienda – centro de trabajo
- ♦ Se ha creado una estructura social que coexiste entre la convivencia y el trabajo, de manera natural, que debe mantenerse (ecosistema urbano)

### **POR QUÉ NO AUMENTAR EL NUMERO DE VIVIENDAS**

- ♦ El posicionamiento de la zona es para uso comercial, por lo que será muy difícil cambiar esa imagen y llevarlo a una propuesta residencial.
- ♦ No existe disponibilidad física para crecer con usuarios: centros de salud, esparcimiento, servicios complementarios, agua, desagüe, áreas verdes, vías de acceso.... por lo tanto no existen los niveles de confort para albergar mas personas.

## **Escenario 3**

### **Reducir La Vivienda En La Zona De Mesa Redonda**

La zona de Mesa Redonda tienen una vocación netamente comercial

Es capaz de generar mas puestos de trabajo además de los 40000 que a la fecha ya existen. Lo que generaría mayor recaudación de impuestos

No hay condiciones generales adecuadas para la vivienda

La zona esta completamente consolidada como uso comercial permanente las 24 horas incluyendo vías publicas.

Las áreas disponibles no son suficientes para un programa de viviendas y por el contrario ofrecen la oportunidad de instalar servicios complementarios que la actividad comercial no tiene en este momento y que son indispensables para ordenar el comercio y potencializarlo, como son estacionamientos, restaurantes, áreas de carga y descarga, sistemas de limpieza y disposición de desperdicios, grandes depósitos, seguridad, red contra incendios, reordenamiento por giros, etc.

La realidad existente nos muestra que las zonas aledañas y su normatividad predomina la consolidación de uso comercial intensivo, como son Depósitos, Instituciones, Mercado Central, Barrio Chino, etc.

Mesa Redonda es un área con un gran valor inmobiliario y económico mal utilizado y brinda la oportunidad de desarrollo para generar riqueza. Pudiendo convertirse en un lugar seguro y ordenado para el comercio al por mayor; por tal motivo el utilizar el terreno para uso de vivienda es depreciar el valor que se ha generado con la inversión privada.

La actividad comercial es algo que se va a seguir consolidando en Mesa Redonda.

La vivienda puede darse en las zonas cercanas: Av. Grau, Barrios Altos, donde hay terrenos apropiados y disponibles para programas de destugurización, no en Mesa Redonda.

Mesa Redonda ofrece la oportunidad de complementar y consolidar un Centro comercial de comercio al por mayor limpio y ordenado involucrando en el proceso a la población, la que no debe desperdiciarse.

No se debe incrementar el comercio, sino consolidarlo aprovechando las áreas disponibles para tal fin y no sub utilizar dichas áreas para viviendas.

### **La Actividad Comercial**

Como uso predominante debe ser analizada para identificar sus potencialidades y problemáticas, éstas últimas se pueden resumir en la no formalidad que impera en la actividad con las siguientes causas y efectos:

#### **Causas**

- Falta de orientación y apoyo a los comerciantes
- Origen de este comercio viene de la informalidad
- Mala gestión ante el cliente
- Falta de reconocimiento como actores importantes en el comercio
- Ausencia de la noción de riesgo

#### **Efectos**

- Desorganización
- Falta de seguridad en la zona
- Perdida de capitales
- Bajas ventas
- Mal uso de la infraestructura
- Precio es la base de la competitividad
- Incumplimiento de normatividad
- Sobre explotación del espacio
- Dificultad de acceso al crédito formal
- Baja efectividad del trabajo
- Mala imagen de la zona
- Débil cultura empresarial

#### **Primeras Pistas de Solución**

Es imprescindible motivar un cambio del conjunto de actores involucrados en el comercio, que permita dar sostenibilidad a esta actividad a mediano y largo plazo. Este cambio debe

orientarse a la formalización de la actividad produciendo una nueva cultura de gestión del comercio en el sector.

### **Identificación de Uso De Suelos**

La Zona Presenta un uso principal COMERCIO , este tipo de comercio se entiende como comercio al por mayor .

Este uso es EL MOTOR DE LA ZONA , no obstante lo anterior este comercio al por mayor adquiere características de distribución por su incidencia a nivel de provincias .

Comercio :   Grandes Mayoristas  
                  Medianos  
                  Pequeños

Esta actividad genera tres usos específicos, que se dan tanto en el sector como en su área de influencia :

                  Comercio , entendido como la exposición del producto .  
                  Almacenaje de reposición  
                  Almacenaje de distribución

Este uso presenta efectos negativos tales como :  
Necesidad de grandes superficies  
Concentración de flujos diversos en poco espacio .  
Uso intensivo múltiple e incompatibles .

A partir del diagnóstico es necesario analizar usos complementarios que contribuyan al equilibrio funcional del sector asegurando así su sostenibilidad urbana, social y económica.

### **USOS COMPLEMENTARIOS**

Espacio Privado:

Recreacionales :

                  Gastronomía  
                  Juegos Infantiles  
                  Cine  
                  Cultura

Habitacionales :

                  Vivienda unifamiliar  
                  Departamento Soltero  
                  Vivienda temporal

Estacionamientos

Servicios de :

                  Promoción  
                  Seguridad  
                  Financieros

Profesionales  
Sociales (guarderías )  
Gestión Pública de proximidad

Usos Posibles en espacio Publico

Entendidos bajo el respeto de la normativas vigentes , estos se podrán dividir en Permanentes y eventuales :

Permanentes:

Área de recreación y cultura

Permanencia peatonal .

Comercio incorporado al mobiliario urbano

Eventuales:

Promoción

Cultural

Usos Existentes Incompatibles:

Comercio ambulante

Industria Mediana o Mayor

Cantinas y bares

Comercio de material inflamable explosivo .

Juegos de Azar

Comercio Sexual

A partir de la identificación de los usos complementarios, la priorización de los mismos y su implementación debe obedecer a dos criterios:

1.- Las actividades que generan, respondiendo a las preguntas de:

Vivir en el sector

Pasear en el sector

Comprar en el sector

2.- Para que estos usos respondan a las necesidades de la zona y tengan un verdadero arraigo deben ser implementados no sólo a partir de una normativa sino que con una acción concreta basada en proyectos prioritarios y emblemáticos que contemplen estos usos.

## **USOS Y PRIORIDADES**

A partir de la necesidad del sector las prioridades están orientadas a:

Proyectos de Uso Habitacional

Proyectos de Servicios

Proyectos de Estacionamiento

## Proyectos recreacionales

### DEFINICIÓN DE PRIORIDADES

1. Recreacionales  
A Favor  
Acción Privada  
Existe demanda  
Área disponible  
Grandes Propietarios  
Existencia de espacio  
inversión media  
Mono inversión  
Recuperan plusvalías  
  
En Contra  
Actual condiciones de espacio publico  
Condiciones de Seguridad  
Percepción de riesgo en inversión  
Costo dinero elevado
  
2. Habitacional  
A Favor  
Acción Privada  
Existe demanda  
Área disponible  
Grandes Propietarios  
Existencia de espacio  
inversión atomizada  
Mono inversión  
Recuperan plusvalías  
Rentabilidad  
Espacio existente construido  
Sector identificados a esa vocación  
La emergencia y planes de gobierno  
Taza de crédito preferencial  
  
En Contra  
Actual condiciones de espacio publico  
Condiciones de Seguridad  
Tugurizacion  
Falta de experiencia  
Política Habitacional no adaptada  
Falta de espacio publico
  
3. Servicios  
A Favor  
  
Existe demanda  
Área disponible  
Grandes Propietarios  
Existencia de espacio  
Rentabilidad  
Situación de emergencia  
Recuperan plusvalías  
Rentabilidad  
Espacio existente construido  
Sector identificados a esa vocación  
La emergencia y planes de gobierno  
Taza de crédito preferencial  
  
En Contra  
Actuales condiciones de espacio publico  
Condiciones de Seguridad  
Acción mixta y falta de coordinación

## **PROPUESTAS DE PROYECTOS PRIORITARIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL USO DEL SUELO**

### **MODELO DE GESTION PARA LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN**

#### **A. VIVIENDA**

- Ubicación :Mz. 646 Lote 39
- Propietario :Sociedad de Beneficencia Publica de Lima

#### **I.-PERFIL DEL PROYECTO**

SUPERFICIE	:11,000M2.
UNIDADES DE VIVIENDA	:133
MONTO DE INVERSION	:US. \$. 3'360,000.00
TIPO DE INVERSION	:RECUPERABLE.
PERFIL OPERADOR	:PRIVADO.
PRIORIDAD	:MEDIANO PLAZO (02 ANOS).

**El gestor – responsable del desarrollo de la idea** – elabora o contrata los servicios de un **arquitecto**, de acuerdo a la normativa vigente, para que elabore la presentación dimensionada de la idea en los referente a: ubicación, área, costos y tiempos.

#### **II.-ANALISIS PRELIMINAR DEL CLIENTE POTENCIAL.**

Esta idea es presentada a los **usuarios – inversionista privado** - potenciales quienes evalúan las condiciones y establecen los parámetros bajo los cuales estarían dispuestos a interesarse por el proyecto.

En este punto se debe establecer si esta estimándose correctamente el objetivo del proyecto.

#### **III.-REPLANTEO DE LA IDEA**

Al llegar a esta etapa se debe tener una idea clara del flujo económico que se mantendrá durante el desarrollo de la obra.

La presentación debe estar reajustada y orientada, técnica y económicamente, a los puntos de interés del usuario.

En esta etapa se debe consolidar la decisión del cliente por la compra de la idea.

Inmediatamente se debe establecer un compromiso de compra con el vendedor del terreno – Sociedad de Beneficencia Publica de Lima.

#### **IV.-SEGURIDAD DE VARIABLES**

Con la intención de compra asegurada se debe iniciar los siguientes pasos:

Selección del terreno definitivo.

Selección de la entidad financiera – **banca privada** - mediante la que se efectuarán las transacciones económicas del contrato.

Firma del contrato.

Compra del terreno.

## **V.-DESARROLLO DEL PROYECTO.**

Proyecto.

Autorizaciones y licencias **municipales**.

Promoción y venta de las áreas que no se hubieran comprometido en la firma del contrato principal.

Consolidación del capital de obra.

Nombramiento de supervisores de obra.

## **VI.-OBRA**

Contratación de **seguros** de obra.

Desarrollo de la construcción del proyecto de acuerdo al flujo de caja presentado.

Controles municipales de obra.

Controles de los supervisores de la obra.

Conformidad de obra – certificado de la municipalidad-

Entrega de obra.

## **VII.-SANEAMIENTO LEGAL**

Declaratoria de fabrica.

Certificado de numeración.

Inscripción en los **registros públicos**.

## **VIII.-VENTAS FINALES**

Si fuera el caso.

## **B. ESTACIONAMIENTO**

- Ubicación ;Mz 636 Lt. 1Plaza Castañeta

- Propietario :MML

## **I.-PERFIL DEL PROYECTO**

SUPERFICIE :11,250M2.

UNIDADES DE PARQUEO :450

MONTO DE INVERSION :US. \$. 2'400,000.00

TIPO DE INVERSION :RECUPERABLE.

PERFIL OPERADOR :SOCIEDAD DE ECONOMIA MIXTA.

PRIORIDAD :CORTO PLAZO (01 ANOS).

**El gestor – responsable del desarrollo de la idea** – elabora o contrata los servicios de un **arquitecto**, de acuerdo a la normativa vigente, para que elabore la presentación dimensionada de la idea en los referente a: ubicación, área, costos y tiempos.

## **II.-ANALISIS PRELIMINAR DEL CLIENTE POTENCIAL.**

Esta idea se elabora en coordinación con una **empresa privada** que se encargue de la administración de la playa, esta administración podría ser propuesta a cambio del uso y explotación de las instalaciones por un período establecido de tiempo.

## **III.-DESARROLLO DEL PROYECTO.**

Una vez establecidas todas las variables que interesaría a los posibles postores se desarrolla el proyecto integral y económico.

## **IV.-LICITACION PUBLICA**

Se organiza un concurso público para seleccionar al mejor postor para el desarrollo de las obras de los estacionamientos.

## **V.-INICIO DE LAS OBRAS**

Una vez resuelta la adjudicación de la obra:

- Selección de la entidad financiera mediante la que se efectuarán las transacciones del contrato – **banca estatal** -.
- Firma del contrato.
- La M.M.L. otorga los permisos respectivos.
- **Nombramiento de los supervisores.**

## **IV.-OBRA**

Contratación de seguros de obra.

Desarrollo de la construcción del proyecto de acuerdo al flujo de caja presentado.

Controles municipales de obra.

Controles de los supervisores de la obra.

Conformidad de obra – certificado de la municipalidad-

Entrega de obra.

## **VII.-SANEAMIENTO LEGAL**

Declaratoria de fabrica.

Certificado de numeración.

Inscripción en los registros públicos del contrato de concesión.

## **C) CENTRO GASTRONOMICO**

- Ubicación :Inmuebles a elegir MINA DE ORO II (3° piso opcional )
- Propietario :propiedad privada.

## **I.-PERFIL DEL PROYECTO**

- Superficie : 1,000 m2 (en niveles superiores de los centros comerciales)
- Unidades : Cuatro

- Monto de inversión : US \$ 1'900,000
- Tipo de inversión : Recuperable.
- Perfil del operador : Privado.
- Prioridad : Mediano plazo (02 años)
- 

## II.-ANALISIS PRELIMINAR DEL CLIENTE POTENCIAL.

La idea preliminar del proyecto es hacer un Centro Gastronómico que atienda a los visitantes y trabajadores de Mesa Redonda y ofrece un servicio variado en un mismo local, con ventajas de precios y calidad acorde con usuarios de la zona.

### Proyecto Centro Gastronómico

La posibilidad de ofrecer servicios de gastronomía comprende ocupar niveles superiores de las galerías comerciales ubicadas en la zona y además construir nuevos centros comerciales que incluyan un servicio de gastronomía.

Presentación de la idea a potenciales operadores

- Comerciantes e inversionistas de la zona
- Operadores especializados (propietarios de chifas, restaurantes criollos etc)
- 

## III.-REPLANTEO DE LA IDEA

Puntos de interés Del cliente

- Centralidad de los servicios.
- Posibilidad de uso de uno o mas locales
- Seguridad y nivel del servicio.

## IV.-SEGURIDAD DE VARIABLES

Selección del terreno definitivo:

- Terreno variable

Selección de la entidad financieras:

- Banca privada.
- Empresarios de la zona.
- 

## V.-DESARROLLO DEL PROYECTO.

Autorizaciones y licencias municipales.

Consolidación del capital de obra.

Nombramiento de supervisores de obra.

Representantes de comerciantes articulados en una Cámara de Comercio de Mesa Redonda que será el único interlocutor de los comerciantes

Otros inversionistas.

## VI.-OBRA

Contratación de **seguros** de obra.

Desarrollo de la construcción del proyecto de acuerdo al flujo de caja presentado.

Controles municipales de obra.  
Controles de los supervisores de la obra.  
Conformidad de obra – certificado de la municipalidad-  
Entrega de obra.

## **VII.-SANEAMIENTO LEGAL**

Declaratoria de fabrica.  
Certificado de numeración.

## **VIII.-VENTAS FINALES**

Si fuera el caso.

## **C) CENTRO DE SERVICIOS EDUCACIÓN Y GUARDERÍA**

- Ubicación :Mz. 636 Lt. 4
- Propietario : Municipalidad Metropolitana de Lima.

## **I.-PERFIL DEL PROYECTO**

SUPERFICIE	:1,600M2.
UNIDADES	:04
MONTO DE INVERSION	:US. \$. 600,000
TIPO DE INVERSION	:A FONDO PERDIDO.
PERFIL OPERADOR	:INVERSION MIXTA.
PRIORIDAD	:LARGO PLAZO (03 ANOS).

**El gestor – responsable del desarrollo de la idea** – elabora o contrata los servicios de un **arquitecto**, de acuerdo a la normativa vigente, para que elabore la presentación dimensionada de la idea en los referente a: ubicación, área, costos y tiempos.

## **II.-ANALISIS PRELIMINAR DEL CLIENTE POTENCIAL.**

La propuesta a los inversionistas se orienta ala identificación del potencial existente (demanda). El rubro principal de guardería y servicios anexos en tres sectores de grupos familiares.

- a) servidores del ministerio publico.
- b) Trabajadores y/o propietarios de la zona comercial.
- c) Vecinos del sector y los conexos
- d)** Transeúntes.

## **III.-REPLANTEO DE LA IDEA**

Determinado el interés del inversionista, como condición se debe asegurar la participación del usuario principal, (MINISTERIO PUBLICO), para el desarrollo de la iniciativa con la consiguiente suscripción del convenio de coparticipación.

El grupo inversionista en esta etapa debe asegurar la disponibilidad financiera para la ejecución del proyecto y su sostenibilidad.

Complementariamente debe registrarse los compromisos de la demanda existente ( del uso principal)

#### **IV.-SEGURIDAD**

Afectación de la propiedad para el proyecto.  
Compromisos de financiamiento.  
Ratificación de convenios y/o suscripción de contratos.

#### **V.-DESARROLLO DEL PROYECTO**

Elaboración del proyecto definitivo.  
Licencias.  
Consolidación del capital de obra.  
Supervisión

#### **VI.-OBRA**

Contratación de seguros de obra.  
Desarrollo de la construcción del proyecto de acuerdo al flujo de caja presentado.  
Controles municipales de obra.  
Controles de los supervisores de la obra.  
Conformidad de obra – certificado de la municipalidad-  
Entrega de obra.

#### **Equipamiento.**

#### **VII.-SANEAMIENTO LEGAL**

Conformidad de obra.  
Declaratoria de fabrica.  
Certificado de numeración.  
Inscripción en los registros públicos del contrato de concesión.  
Controles de los supervisores de la obra.

#### **D) GESTION EMPRESARIAL**

- Ubicación :Manzana 644 Lote 04
- Propietario :Universidad Nacional Mayor de San Marcos

#### **I.-PERFIL DEL PROYECTO**

- Superficie : 600 m2
- Unidades : Dos
- Monto de inversión : US \$ 1'297,398

- Tipo de inversión : Rentable.
- Perfil del operador : Privado y público.
- Prioridad : Plazo de dos años

## **II.-ANALISIS PRELIMINAR DEL CLIENTE POTENCIAL.**

La idea preliminar del proyecto es hacer un Centro de Gestión Empresarial que brinde de manera centralizada servicios a los empresarios, clientes y usuarios en general de la zona.

### **Proyecto 1. Servicios Bancarios**

La posibilidad de ofrecer servicios bancarios de diversas empresas en un mismo local que facilite el acceso y la rapidez de las operaciones interbancarias, garantizando seguridad y comodidad al cliente.

Presentación de la idea a la banca privada lista de bancos de mayor uso en la zona:

- Banco de Crédito
- Banco Continental
- Mi Banco
- Interbank
- Wiese
- Santander

Además podemos sumar a esta idea entidades financieras anexas a algunas instituciones bancarias:

- Financieras de crédito
- Casas de cambio
- 

### **Proyecto 2. Servicios de asesoría y control**

Ofrecer servicios de asesoría sobre normativa y legislación, tributación etc. además de garantizar a los compradores parámetros de calidad del producto y del servicio a través del control permanente en la zona.

Presentación de la idea a instituciones del estado de mayor influencia según la actividad comercial:

- Sunat
- Indecopi
- Sunad
- Digesa
- Prompyme
- Infocorp

Además podemos sumar a esta idea entidades de asesoría empresarial:

- Conaco
- Adex
- Camara de Comercio de Lima

Evaluación de las condiciones del proyecto

Parámetros bajo los cuales estarían dispuestos a interesarse por el proyecto.

En este punto se debe establecer si esta estimándose correctamente el objetivo del proyecto.

### **III.-REPLANTEO DE LA IDEA**

Puntos de interés

Del cliente

- Centralidad de los servicios.
- Posibilidad de uso de dos o mas bancos en operaciones de transferencias, pagos de diversos servicios, calificación y obtención de créditos etc.
- Seguridad en sus transacciones.
- Horarios variables según la actividad comercial en la zona
- Trato directo con los bancos banca personalizada

Del banco

- Reducción de costos de implementación del servicio (costo compartido).
- Posicionamiento en un nicho de mercado (dirigido a una línea de servicios)
- Ampliación de cartera de clientes: empresarios de la zona, compradores que solicitan créditos, usuarios y posibles ahorristas.

De las instituciones estatales

- Seguridad
- Control directo (evitando operativos relámpagos que causan mala imagen)
- Asesoría directa al publico dirigido
- Reducción de costos del implementación del servicio (costo compartido).
- 

### **IV.-SEGURIDAD DE VARIABLES**

Selección del terreno definitivo:

- Terreno en Mesa Redonda propiedad de la UNMSM

Selección de la entidad financieras:

- Banca privada.
- Gobierno central
- Empresarios de la zona.
- 

### **V.-DESARROLLO DEL PROYECTO.**

Esta idea se elabora en coordinación con una Unidad de Gestión que se encargue de la administración de los locales, garantizando el tipo y la calidad del servicio.

Proyecto de dos variables.

Gestión empresarial bancaria

Gestión empresarial estatal

Autorizaciones y licencias municipales.

Consolidación del capital de obra.

Nombramiento de supervisores de obra.

Representantes de comerciantes articulados en una Cámara de Comercio de Mesa Redonda que será el único interlocutor de los comerciantes

Asociación de bancos

Gobierno central

## **VI.-OBRA**

Contratación de **seguros** de obra.

Desarrollo de la construcción del proyecto de acuerdo al flujo de caja presentado.

Controles municipales de obra.

Controles de los supervisores de la obra.

Conformidad de obra – certificado de la municipalidad-

Entrega de obra.

## **VII.-SANEAMIENTO LEGAL**

Declaratoria de fabrica.

Certificado de numeración.

## **VIII.-VENTAS FINALES**

Si fuera el caso.

## **GRUPO 3 - ESPACIO PUBLICO**

### **OBJETIVO GENERAL**

Mejorar, fortalecer y generar las condiciones físicas y ambientales del espacio de uso público para el desarrollo del comercio además de vivienda, y servicios complementarios que conlleven a elevar el nivel de calidad de vida del Centro Comercial del Centro Histórico de Lima. Mesa Redonda

**Condición principal para mejorar, fortalecer y generar la recuperación del espacio público, deberá efectuarse respetando, la trama urbana y su característica de Centro Histórico.**

Las áreas publicas en espacios abiertos existentes deben considerarse como un uso publico irrestricto no debiendo destinarse para ningún uso de edificación por el contrario deberá incrementarse las áreas y espacios abiertos de uso publico.

Las instalaciones de mobiliario y servicios complementarios en los espacios públicos deberán ser los mínimos necesarios. afín de no constituir un obstáculo para la circulación en ningún caso.

Acciones que nos permitirán el repontenciamiento del Sector

### **I.- DE LA INFRAESTRUCTURA EXISTENTE**

Se parte de la premisa que el repontenciamiento de la zona representara un aumento del 50 % de la demanda actual. Actualmente las redes de servicio publico diversos viene satisfaciendo holgadamente la demanda actual. La oferta actual puede cubrir un 30% de crecimiento de la demanda.

La infraestructura para el control de incendios es mediante la red publica de agua potable. La misma que es suficiente para el caso de emergencias por el tipo de control que tiene SEDAPAL para la operatividad de su sistema (este se efectúa en forma automática a través de su Centro de control SCADA variando los volúmenes y presiones de servicio)

En el caso de las redes de agua potable y alcantarillado. se tiene algunas redes de agua con diámetro mínimo de 4 pulg. Las mismas que en previsión al crecimiento se cambiarían por 6 pulg. En el caso del desagüe se rehabilitaría 750 mts. de colectores y albañales que se encuentran en regular estado de funcionamiento. Asimismo se prevee instalar rejillas sumidero en algunos puntos estratégicos a fin de evitar la acumulación de aniegos y posibles deterioros de pavimento así como su mantenimiento

En energía eléctrica debiéramos considerar que relanzar la zona a niveles de Centros Comerciales Internacionales (MALL) la carga de energía no se entregaría en baja tensión sino en media tensión para lo que se requeriría proyectar dos espacios donde ubicar posibles subestaciones.

En el caso de las Telecomunicaciones. especulamos que el crecimiento comercial requerirá mayor demanda de líneas telefónicas. Y comunicación a través de Internet y televisión por cable. para lo cual deberá coordinarse con representantes de la diferentes empresas del rubro.

Como parte de la recuperación del paisaje urbano se plantea que todo el cableado aéreo existente sea subterráneo.

Referente a la iluminación, y debido al carácter comercial se plantea el incremento de la luminosidad para mejorar la seguridad de la zona. por lo que adicional al alumbrado público convencional estamos considerando alumbrado ornamental.

1era Etapa:

- Mejorar la infraestructura de redes de servicio

2da Etapa

- Soterrar las redes áreas en general

3era Etapa:

- Mejorar sistemas y niveles de iluminación de los espacios públicos.

## **II.- DEL ESPACIO VIAL**

Producto de que la zona presenta un fuerte carácter comercial y considerando que actualmente la zona tiene serios inconvenientes de circulación, debemos proyectar espacios adecuados que permitan el flujo ordenado de todos los actores.

- No se deberá edificar en las áreas de uso público libres existentes en la zona.

1era Etapa:

- Rediseñar las vías para el uso de Comercio al por Mayor, Comercio al por Menor y Vivienda. Considerando el uso peatonal exclusivo en algunas vías debiendo considerar para cualquier respuesta de diseño, el acceso de vehículos de emergencia.
- Regular el ordenamiento de carga y descarga de mercadería, en horarios definidos.
- Restringir el acceso vehicular a soluciones específicas.
- Considerar técnicamente en todas las intervenciones de espacios para servicios públicos la accesibilidad para las personas con discapacidad.
- Incorporar las áreas de retiro existente a la vía pública

2da Etapa:

- Instalar elementos emblemáticos a los ingresos del Centro Comercial

## **III.- DEL ESPACIO DE AREAS VERDES**

Con el fin de recuperar e incrementar las Areas verdes que sirvan de pulmón en la zona y en donde se pueda utilizar como espacios de recreación cultura y zona de refugio en caso de siniestro proyectamos lo siguiente:

1era Etapa:

- Promover la arborización en el espacio disponible
- Recuperar áreas verdes existentes para el uso público (Plaza Gastañeta y Santa Catalina)

2da Etapa:

- El diseño de nuevas edificaciones o rehabilitaciones deberá considerar áreas verdes internas

3era Etapa

- Crear áreas verdes en vías cuya sección lo permita

#### **IV.- DE LOS SERVICIOS COMPLEMENTARIOS**

Considerando que en la actualidad existe deficiencia en la cobertura de los servicios complementarios y de acuerdo al incremento proyectado se requiere de condiciones que mejoren la calidad de vida y otorguen niveles de seguridad a los habitantes comerciantes y público en general. para lo cual se propone:

1era Etapa:

- Programar y ejecutar planes de seguridad ciudadana y defensa civil Conjuntamente con los actores sociales

2da Etapa

- Desarrollar servicios de uso público (SSH. Tópicos de emergencias. Señalizaciones de vías. comunicaciones. comercio. etc.)

3era Etapa:

- Acondicionar el mobiliario urbano. teniendo como referente el existente en el Centro Histórico (bancas. Papeleras. semáforos. arboles en vía peatonal)

4ta Etapa:

- Regular el manejo de desechos con empleo de tecnología de punta
- Desarrollar un sistema de transporte no contaminante para público y carga que relacione con puntos de llegada y salida (embarque y desembarque)

#### **V.- DEL PAISAJE URBANO**

Como parte de la recuperación del carácter de Centro Histórico otorgado a la zona se considera:

1era Etapa:

- Incentivar la rehabilitación y mantenimiento de fachadas. Recuperando sus elementos originales

2da Etapa:

- Regular la publicidad y avisos comerciales y la señalización de edificios patrimoniales.

#### **VI.- DEL ESPACIO SEMI PUBLICO**

Con el fin de evitar altos niveles de congestión, mejorar la circulación interna y otorgar condiciones de seguridad; se prevé utilizar espacios al interior de las manzanas, favoreciendo además la integración del vecino a la zona.

**1era Etapa:**

- Promover pasajes de circulación peatonal y espacios centrales al interior de las manzanas

**2da Etapa:**

- Crear pasajes de circulación peatonal entre las edificaciones. Permitiendo una fluidez de la circulación del usuario minimizando el congestionamiento y permitiendo una adecuada evacuación en caso de emergencia.

**3era Etapa:**

- Desarrollar proyectos que permitan valorizar y potenciar los fondos de lote generando espacios de interconexión

<b>OBJETIVOS</b>	<b>ACCION</b>	<b>PARA QUIEN</b>	<b>CON QUIEN</b>	<b>CUANDO</b>	<b>COSTO</b>
<b>INFRAESTRUCTURA EXISTENTE</b>	-MEJORAR LA INFRAESTRUCTURA DE REDES DE SERVICIO -SOTERRAR LAS REDES ÁREAS EN GENERAL -MEJORAR SISTEMAS Y NIVELES DE ILUMINACIÓN DE LOS ESPACIOS PÚBLICOS.	COMERCIANTES HABITANTES VISITANTES	MML EMP.SERV.PUBL. COMERCIANTES HABITANTES	CORTO PLAZO	
<b>ESPACIO VIAL</b>	-REDISEÑAR LAS VÍAS CARGA Y DESCARGA -RESTRINGIR EL ACCESO VEHICULAR - IMPLEMENTAR ACCESO PARA PERSONAS CON DISCAPACIDAD -ÁREAS DE RETIRO -ELEMENTOS EMBLEMÁTICOS	COMERCIANTES HABITANTES VISITANTES	MML GOBIERNO CENTRAL PNP	CORTO PLAZO	
<b>AREAS VERDES</b>	-ARBORIZACIÓN -RECUPERAR ÁREAS VERDES -ÁREAS VERDES INTERNAS -CREAR ÁREAS VERDES	COMERCIANTES HABITANTES VISITANTES	MML PNP	CORTO PLAZO	
<b>SERVICIOS COMPLEMENTARIOS</b>	-PLANES DE SEGURIDAD -SERVICIOS DE USO PÚBLICO -MOBILIARIO URBANO. -MANEJO DE DESECHOS -TRANSPORTE NO CONTAMINANTE	COMERCIANTES HABITANTES VISITANTES	MML EMPR.SERVICIO PNP RESIDENTES BANCA SECTOR PRIVADO	CORTO PLAZO	
<b>PAISAJE URBANO</b>	-FACHADAS -PUBLICIDAD	COMERCIANTES HABITANTES VISITANTES	MML INC PROPIETARIOS OCUPANTES COMERCIANTES	CORTO PLAZO / MEDIANO	
<b>ESPACIO SEMI PUBLICO</b>	-CIRCULACIÓN PEATONAL -CIRCULACIÓN PEATONAL ENTRE LAS EDIFICACIONES -ESPACIOS DE INTERCONEXIÓN	COMERCIANTES HABITANTES VISITANTES	MML INC PROPIETARIOS OCUPANTES COMERCIANTES	MEDIANO	

## ESPACIO PUBLICO ACCIONES Y MODELO DE GESTION

OBJETIVOS	ACCIONES	PARA QUIEN	CON QUIEN	MODELO DE GESTION	CUANDO		
<b>I.-INFRAESTRUCTURA EXISTENTE</b>	Mejorar la infraestructura de redes de servicio	Comerciantes Habitantes	a) MML	a)Dirección de obra y Renovación Urbana: Aprobar proyecto, Autorizar la ejecución de obra.	Corto Plazo		
	Soterrar las redes áreas en general		b) Empresas de Servicios Públicos	b1) SEDAPAL: Proyecto: Desarrollo de Proyectos. Ejecuta: Operaciones de Redes de Breña. b2) EDELNOR (Miguel Villacorta): Proyecto: Área Técnica, Ejecuta: Operaciones b3)TELEFONICA: Proyecto: Desarrollo de Proyectos, Ejecuta: Operaciones			
	Mejorar sistemas y niveles de iluminación de los espacios públicos.		a) MML	a) Proyecta: INVERMET, Aprueba: DMDU, Ejecuta: INVERMET			
<b>II.- ESPACIO VIAL</b>	II a) Rediseñar las vías para el uso de Comercio al por Mayor. Comercio al por Menor y Vivienda. Considerando el uso peatonal exclusivo en algunas vías debiendo considerar para cualquier respuesta de diseño, el acceso de vehículos de emergencia. Se considera incorporar las áreas de retiro existentes a la vía pública.	Comerciantes Habitantes Visitantes	a) MML	a1)Invermet: Elabora el proyecto a2)DMDU: Evalúa y eleva propuestas a3)Comisión Técnica :Aprueba a4)DORU :Autoriza la ejecución de obra	Corto Plazo		
			b)empresas de servicios	b)Empresas de servicios: Ejecuta la obra			
	II b) Regular el ordenamiento de carga y descarga de mercadería, en horarios definidos.	Habitantes Comerciantes	a) MML	a)MML: Comercialización			
			b) Asociación de Comerciantes	b) Asociación de Comerciantes			
	II c) Restringir el acceso vehicular a soluciones específicas, para circulación de Estacionamiento, Carga y Descarga	Visitantes- Comerciantes- Habitantes	a) MML	a) DMDU			
			b) Asociación de Comerciantes	b) Los comerciantes deberán crear una Asociación que los represente.			
			c) Propietarios	c) De terrenos para áreas de estacionamientos			
				d) PNP		d)Comisaría de San Andrés y Cotabambas brindaran las seguridades pertinentes.	

	II d) Instalar elementos emblemáticos a los ingresos del Centro Comercial	Visitantes	a) Asociación de Comerciantes b) MML	a) Desarrollo del Proyecto b) Aprobación e instalación	
<b>III.- AREAS VERDES</b>	III A) Promover la arborización en el espacio disponible  Recuperar áreas verdes existentes para el uso público (Plaza Gastañeta y Santa Catalina) Crear áreas verdes en vías cuya sección lo permita	Habitantes Comerciantes Visitantes	a) MML	a) Parques y Jardines	Corto Plazo
			b) PNP	b) Proporcionar seguridad en las áreas verdes erradicando la delincuencia y los refugios de drogadictos.	
	III B) El diseño de nuevas edificaciones o rehabilitaciones deberá considerar áreas verdes internas	a) MML	a) Concejo debe dar normas que exijan este requerimiento. b) DAU se encarga de exigirlo en los proyectos.		
<b>IV.- SERVICIOS COMPLEMENTARIOS</b>	IV a) Programar y ejecutar planes de seguridad ciudadana y Defensa Civil Conjuntamente con los actores sociales	Comerciantes Residentes Habitantes Visitantes	a) MML	a1) Defensa Civil a2) Seguridad Ciudadana	Corto Plazo
			b) PNP	b) Brindar apoyo para la seguridad de la zona	
	Desarrollar servicios de uso público (SSHH. Señalizaciones. comunicaciones. comercio. etc.		a) Emp. Serv. Publico	a) 1.- Telefónica / Bellsouth	
			b) MML	b) Serenazgo	
			c) PNP	c) Brindar apoyo para la seguridad de la zona	
			d) Banca Privada	d) Implementa Servicios de banca por cajeros automáticos	
	Acondicionar el mobiliario urbano. teniendo como referente el existente en el Centro Histórico	Visitantes	a) MML	a) Invermet /DORU /PROLIMA /INC	
Regular el manejo de desechos con empleo de tecnología de punta			Residentes Habitantes Visitantes	a) MML	a) RELIMA
	Desarrollar un sistema de transporte no contaminante para público y carga que relacione con puntos de llegada y salida (embarque y desembarque)		a) MML	a) Organiza un concurso para el proyecto de transporte, y los términos de referencia para su implementación	

			b) Sector Privado	b) Participa, implementa, instala y administra el sistema de transporte interno, por concesión de la MML	
<b>V.- DEL PAISAJE URBANO</b>	Incentivar la rehabilitación y mantenimiento de fachadas. Recuperando sus elementos originales	Residentes Habitantes Visitantes Comerciantes	a) MML	a) Establece y coordina facilidades para los propietarios que rehabiliten las fachadas de sus inmuebles, debidamente identificadas.	Corto y Mediano Plazo
	Regular la publicidad y avisos comerciales y la señalización de edificios patrimoniales.		b) INC	b) Determina la forma en que se puede instalar el avisaje y publicidad comercial de promoción de la zona de Mesa Redonda.	
			c) Propietarios, Comerciantes, Ocupantes.	c) Participan invirtiendo en la recuperación y mantenimiento de las fachadas y la colocación ordenada de los avisos y la publicidad.	
			d) Gobierno Central	d) Apoya la labor a través de la mano de obra del programa A TRABAJAR URBANO	
<b>VI.- ESPACIO SEMI PUBLICO</b>	Promover pasajes de circulación peatonal y espacios centrales al interior de las manzanas	Comerciantes Residentes Habitantes Visitantes	MML	PROLIMA, DMDU y Defensa Civil, estudian cada manzana para establecer las posibilidades de interconexión y espacios libres en el interior	Mediano Plazo
	Crear pasajes de circulación peatonal entre las edificaciones. Permitiendo una fluidez de la circulación del usuario minimizando el congestionamiento y permitiendo una adecuada evacuación en caso de emergencia.		Asociación de Comerciantes	Participa en la elaboración de los convenios y proyectos de interconexión de las edificaciones	
	Desarrollar proyectos que permitan valorizar y utilizar en forma óptima los fondos de lote generando espacios libres y de interconexión con las propiedades colindantes.		Propietarios	Participan y autorizan los proyectos.	

TALLER SIRCHAL – MESA REDONDA -LIMA  
GRUPO 3

Lima, 11 de julio de 2002

## **DIAGNOSTICO**

### **TALLER DE EXPERTOS SIRCHAL**

#### **PROGRAMA INTEGRAL DE REHABILITACION, SEGURIDAD, PREVENCIÓN Y PARTICIPACIÓN CIUDADANA EN MESA REDONDA**

### **COMISION MULTISECTORIAL**

**Lima, Mayo 2002**

### **CASO: MESA REDONDA**

#### **1. Antecedentes y Declaratoria de Emergencia**

El 29 de diciembre de 2001 se produjo un trágico incendio en Mesa Redonda originado en la galería Mina de Oro, sector del Centro Histórico de Lima, considerado el corazón comercial del distrito de Barrios Altos y una de las zonas más densamente pobladas por el comercio ambulatorio y de galerías.

Según datos de la Cruz Roja Peruana, el desastre afectó a 1.267 residentes, ocasionó 274 muertos y 173 desaparecidos, 253 heridos, inhabilitó un área de 7 manzanas, incluyendo 5 edificios siniestrados y 25 galerías y campos férales, 700 locales devastados y 164Tn de material pirotécnico incautado. La paralización inicial de actividades afectó a 6 mil comerciantes de los cuales el 90% no tenían licencia de construcción y/o funcionamiento gracias a las acciones de amparo dadas en el gobierno de Fujimori, además de 15 mil personas dependientes que trabajan en la zona. Las pérdidas se estimaron en US\$10 millones.



Jr. Andahuaylas cuadra 9 con Galería Siniestrada y edificio de viviendas

#### 1.1 Acciones realizadas por los organismos nacionales:

- a) Desde el primer día del siniestro se organizó el Comité de Operaciones de Emergencia (COE), contemplado en el Sistema de Defensa Civil, y presidido por el Alcalde de Lima. El COE constituyó 5 Comisiones de Trabajo: (i) Operaciones Técnicas, (ii) Logística, (iii) Ley y Orden, (iv) Salud y (v) Comunicaciones, que se hicieron cargo de todas las tareas de la Emergencia. Actualmente el proceso ha ingresado a la etapa de reconstrucción, incorporando las acciones de emergencia pendientes o en desarrollo. El COE integra a representantes de los Gobiernos Central y Local.
- b) En el plazo de un mes se logró la recuperación funcional de un 60% del sector afectado e iniciar la atención especial a las edificaciones que presentaban mayores riesgos estructurales. En estas actividades participaron la Universidad Nacional de Ingeniería y la Pontificia Universidad Católica del Perú.
- c) Se creó una Comisión Mixta de Trabajo con representantes de los 6,000 comerciantes que laboran en el sector para concertar los términos y alcances de la emergencia y la reconstrucción.
- d) Se elaboró un inventario y clasificación de todas las actividades económicas y de vivienda afectadas por el siniestro.
- e) En el transcurso del segundo mes se completó la firma de Actas de Compromiso entre los representantes de 5,000 de los 6,000 comerciantes, aceptando cumplir las recomendaciones de seguridad, funcionamiento y comercialización definidas por una Comisión Especial de Verificación conformada por la Dirección Municipal de Desarrollo Urbano, la Dirección Municipal de Fiscalización y Control, la Dirección Municipal de Comercialización, el Instituto de Defensa Civil, y las empresas SEDAPAL y EDELNOR.

f) La Cruz Roja Peruana ha completado el inventario de damnificados y recomendado las acciones de apoyo que deben llevarse a cabo por parte del Gobierno Central y la Municipalidad, así como la utilización de los fondos donados.

g) Creación de una Ventanilla de Crédito, compuesta por la Caja Municipal, el Banco de Materiales, Cáritas del Perú, la Cruz Roja Peruana y ONGs que han diseñado una línea de crédito para damnificados que incluye capital de trabajo, rehabilitación de locales y construcción.

h) El Programa “A Trabajar” Urbano se inició en el país en Mesa Redonda, a través de un Convenio suscrito entre el Alcalde de Lima, el Ministerio de la Presidencia y el Presidente de la República, creando 100 puestos de trabajo.



Empieza el Programa de Apoyo con la remoción de escombros y limpieza

## 1.2 Marco Legal *ad-hoc*

a) Decreto de Alcaldía 001-2002-MML que declara como Zona de Emergencia el área comprendida entre las calles Ucayali, Paruro, Ayacucho y Puno, abarcando 7 manzanas.

b) Decreto Supremo 008-2002-PCM que crea el Programa Integral de Reconstrucción y Rehabilitación de la Zona de Emergencia, dirigido por una Comisión Multisectorial presidido por el Alcalde, y constituida por: 1 representante del Consejo de Ministros, el Vice-Ministro de Trabajo, el Vice-Ministro de Hacienda, el Vice-Ministro de Vivienda y Construcción, el Vice-Ministro de Infraestructura del Ministerio de la presidencia la cual se le otorga un plazo de 60 días para que presente la propuesta técnica y normativa, así como los estudios correspondientes.

A esta comisión se integra posteriormente un representante de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, en consideración del interés de esta institución de participar en la rehabilitación y reconstrucción de la Zona de Emergencia.

c) Convenio suscrito entre el Ministerio de Trabajo, la MML y PROMPYME para dar asesoramiento empresarial, asistencia técnica y palanqueo de recursos a los comerciantes de Mesa Redonda, el Mercado Central y el Barrio Chino.

d) Mesa redonda forma parte de Barrios Altos que tiene un Plan Urbano aprobado como parte del Plan Maestro del Centro Histórico del cercado de Lima (Ordenanza 201 publicada en el diario oficial El Peruano el 12 de abril de 1999).

## **2. Objetivo Central de la Recuperación**

Revertir el impacto social y económico causado por el siniestro, creando un modelo de desarrollo humano sostenible y replicable en zonas de alta densidad y alto riesgo tanto natural como humano, para Lima Metropolitana.

## **3. Área de Intervención: delimitación y relación con el Centro Histórico**

La Zona de Emergencia se encuentra ubicada en el sector de Barrios Altos y en la Zona de Tratamiento ZT-07 del Plan Maestro de Lima. Comprende 7 manzanas entre las cuadras: 5,6 y 7 del Jr. Ayacucho, 6 y 7 del Jr. Ucayalli, 8, 9 y 10 del Jr. Paruro, y 6 y 7 del Jr. Puno.

Este sector del Centro Histórico incorpora parte del Barrio Chino (sector de gran actividad comercial y turística ubicado en el Mercado Central), está circundado por la Av. Abancay (principal corredor vial del área central de Lima y de los distritos del sector noreste de la ciudad), y la Av. Nicolás de Piérola (que bordea el Centro Histórico en su sector sudeste y sirve de desfogue vial del Jr. Paruro).

## **4. Estado del equipamiento, servicios, patrimonio y cultura en las 7 manzanas y su área de influencia.**

### **4.1 Vialidad, Tránsito, Transporte y Estacionamiento**

Este sector se encuentra enmarcado dentro la Av. Abancay como colectora y la Av. Grau como arterial. Estas se encuentran como Proyectos de intervención de vías rápidas en el Plan maestro de Lima, y a su vez la Av. Grau como anillo metropolitano de la ciudad. La Av. Abancay será una de las vías del sistema de transporte público rápido masivo.

### **4.2 Servicios de Infraestructura**

Según el diagnóstico elaborado por Sedapal, en la zona del Cercado existe déficit de Servicios Básicos: Agua y Desagüe.

La tubería de fierro fundido para agua instalada en Lima Antigua (Barrios Altos, Cercado y Santa Beatriz) es una tubería de pared gruesa que tiene una antigüedad promedio de 65 años. Esta tubería puede permanecer estructuralmente sólida por largo tiempo (unos 100 años) si las condiciones del suelo no son agresivas. Sin embargo, la parte interior se encuentra cubierta de gruesas capas de hidróxido ferroso que han reducido su capacidad hidráulica hasta en un 60%.

Con el mismo tiempo de servicio, las tuberías de menor diámetro sufren una mayor reducción de su capacidad. El 30% de las válvulas existentes (entre 4" y 12") entre la Av. Abancay y Alfonso Ugarte se encuentran inoperativas. Se desconoce la situación de las válvulas dentro de las redes secundarias (interior de Barrios Altos).

Existen aproximadamente 500 puntos de cruce de albañales por las tuberías de agua potable. En muchos casos las válvulas de la tubería matriz de agua se encuentran instaladas dentro de los buzones. Esta configuración de la tubería de agua crea un potencial caso de conexión cruzada.

#### 4.3 Espacio Público

En barrios altos existe un déficit de áreas recreativas del orden del 15.8 Ha, las cuales según la norma debería considerarse 3m<sup>2</sup> por hab., esto significa cada habitante solo tiene 0.67m<sup>2</sup> para recrearse, situación que se agrava en el sector de Mesa Redonda al casi no existir en las 7 manzanas ningún equipamiento recreativo, salvo el generado después de la tragedia en la propiedad de la Universidad de San Marcos.

#### 4.4 Edificaciones de valor patrimonial

Barrios Altos se caracteriza por contener la mayor cantidad de Monumentos en el Centro Histórico entre ellos y cercanas a las 7 manzanas tenemos el Convento de Santa Clara, la Iglesia de la Buena Muerte, el Molino de Santa Clara, el Congreso de la Republica, el Palacio de la Inquisición, el real Colegio de San Carlos (primero en Sudamérica), la escuela de Bellas Artes y la Quinta Heeren: ubicada a 4 cuadras del área de estudio es de gran importancia patrimonial trasciende al ámbito de Barrios Altos, al no existir en Lima otro conjunto de similares características. Relativamente conservado es un complejo de viviendas en serie y de palacetes se encuentra ubicado en la cuadra 12 del Jr. Junín, ocupa un área de 5.5 Has que es de finales del ss XIX.

Además tenemos en su entorno y en las 7 manzanas:

Monumentos de Tipo Religioso: 15 Iglesia y Monasterios (en las 7 manzanas y/o el entorno inmediato)

- Iglesia Nuestra Señora de la Concepción, Jr. Huallaga esquina con Jr. Abancay (Monumento: Fachada lateral, portada y torre)

- Iglesia y Monasterio de Santa Rosa de la Monjas, Jr. Miró Quesada y Jr. Ayacucho

Monumentos Tipo Civil Domestico: 50 edificaciones (en las 7 manzanas y/o el entorno inmediato)

Monumento de Tipo civil publico:19 Monumentos

Ambientes urbanos monumentales: 8 ambientes



Jr. Miroquesada cuadra 6



Jr. Puno cuadra 7

#### 4.5 Estructura predial y de propiedad

Los grandes propietarios son el Gobierno Central, la Universidad de San Marcos, la Iglesia, y la Sociedad de Beneficencia de Lima.

Las demás propiedades privadas están compuestas por las galerías comerciales, muchas de ellas atomizadas en propiedades menores, campos fériales y residencias.

#### 4.6 Cultura

Existe en Barrios Altos un reconocido culto a la tradicional música criolla, parte de esa tradición le ha dado a la zona una "identidad", reconocida por propios y extraños como característica de los habitantes de la zona.

Esta idiosincrasia del poblador de Barrios Altos, y su bagaje cultural aun vivo, a través de sus áreas monumentales, casonas y balcones coloniales, hacen de esta zona de Lima atractiva para el desarrollo turístico. Sin embargo, estos circuitos ocultos al turismo, por la acción de la delincuencia y la marginalidad social, y la inacción de las autoridades locales, no consideran todavía a Barrios Altos como polo turístico; mas aun cuando no hay inversión inmobiliaria privada

en estos ámbitos de la ciudad capital. El formato especial del Mesa Redonda puede ser también un polo de atracción turístico comercial.

#### 4.7 Comercio.

Mesa redonda es el segundo emporio comercial del Perú, después del Centro Comercial de Gamarra, en el se encuentran laborando 15,000.00 comerciantes y a su vez generan 30,000.00 puestos de trabajo indirectamente, y en las 7 manzanas delimitadas llegan a 40,000 los posibles compradores.

### 5. Normas Urbanísticas en el sector de las 7 manzanas y su arrea de influencia

Según el Plan maestro del Centro Histórico, este sector se define de la siguiente manera

#### ZONA DE TRATAMIENTO ZT7 ZONA COMERCIAL Y TURÍSTICA

Zona comprendida por la Av. Abancay, Av. Nicolás de Piérola, Jr. Huanta y Jr. Junín en el Centro Histórico

Zona Mediana de densidad de monumentos con importantes locales comerciales (galerías fériaes), que definen un tipo de comercio de nivel metropolitano y al por mayor, que se trata de regular

Objetivos de las intervenciones

- Revalorizar el espacio urbano – arquitectónico de la zona, regulando el comercio que se ha instalado de manera indiscriminada, mediante la consolidación de la vivienda y la destugurización de inmuebles.
- Consolidar el barrio Chino como proyecto específico.
- Promover comercios y servicios anexos de atractivo turístico
- Recuperar el Patrimonio Monumental del área (Iglesia de Santa Catalina y cuartel entre otros).
- Promover la edificación de centros comerciales con fines turísticos.
- Promover en el área una vocación gastronómica que apoye al turismo en Barrios Altos.

Se exigirá 1 estacionamiento por cada 100 m<sup>2</sup> de área de venta u oficina

Según el Plan Maestro de Barrios Altos:

Zona Comercial, donde se ubican grandes nodos comerciales como el Mercado Central, Barrio Chino y Mesa Redonda, especifica la priorización de proyectos de renovación urbana y mejoramiento de la infraestructura comercial

Luego de las acciones de reubicación de comerciantes callejeros y de mejoramiento de seguridad de la zona, emprendidas exitosamente por el MML a partir de 1996, se ha estimulado el comercio formal en la misma, favoreciendo su rol como centro comercial mayorista y minorista en diversas ramas y para un público de toda la ciudad y del país.



Jr. Ucayali cuadra 7 y la zona comercial del barrio Chino colindante a Mesa redonda