

ERRENO DF



JULIO CASTRO

RECHAZÓ DEMANDA DE MUNICIPIO DE LAS CONDES

Apelaciones da luz verde a mall en exterrreno de colegio Mayflower

■ La disputa de la municipalidad con los dueños del terreno, la familia Selman, partió en 2014.

POR JOSÉ TRONCOSO O.

La Sexta (virtual) Sala de la Corte de Apelaciones de Santiago confirmó un fallo de primera instancia, que rechazó una demanda del municipio de Las Condes y dio luz verde al desarrollo de un centro comercial en el exterrreno del colegio Mayflower.

“No puede acogerse la demanda”, sentenció el tribunal de alzada en su fallo dictado este sábado.

La disputa partió en 2014, cuando el colegio Mayflower dejó su sede en Avenida Las Condes 12.125 y se trasladó a Lo Barnechea. El inmueble fue adquirido por la familia Selman, ex socios de SalcoBrand y propietarios de la tradicional cadena Tavelli.

Su plan original es volver a enajenar el terreno, y para alcanzar un mayor valor por los 15 mil m2 de superficie, en 2015, presentó un anteproyecto para el desarrollo de un centro comercial. El municipio de Las Condes, en ese entonces liderado por Francisco de La Maza, se opuso.

La Dirección de Obras Municipales (DOM) de la comuna dijo que el terreno se encuentra clasificado como equipamiento cultural, por lo que para autorizar un mall se requiere una modificación al plan regulador comunal. Tras esto, el arquitecto responsable del proyecto acudió a la Secretaría Regional Ministerial de Vivienda (Seremi), solicitando un pronunciamiento, ya que en su opinión la DOM impuso una restricción que

no estaba cuando se compró el paño.

Tras varias consultas y resoluciones de uno y otro lado, finalmente la dirección de obras de Las Condes rechazó el anteproyecto. Los dueños del terreno volvieron a acudir a la Seremi, y ésta, a fines de 2015, acogió el reclamo de los privados e instruyó a la DOM aprobar la cuestionada obra, pues, a su juicio, en el terreno puede edificarse un apart hotel, así como iniciativas vinculadas a salud, educación, culto y cultura, deportes, comercio y servicios.

En enero de 2016, De La Maza interpuso una demanda en contra de la Seremi de Vivienda. El juicio siguió su rumbo, con cambio de alcalde de por medio, y a principios de 2018, la titular del 20º Juzgado Civil de Santiago, Gabriela Silva Herrera, rechazó la demanda del municipio, acogiendo la postura de la Seremi, la que en el proceso judicial destacó que es el “único órgano con facultades otorgadas por ley para interpretar los planes reguladores”.

Los abogados de Las Condes presentaron un recurso ante la Corte de Apelaciones de Santiago, la que finalmente confirmó el fallo de primera instancia. “Existiendo posturas distintas entre el titular del proyecto y la DOM, resulta completamente procedente que la Seremi respectiva entre a resolver administrativamente el conflicto”, dice el fallo.

REGÍSTRATE EN NEWS DF

EMPRESAS Y CRISIS:

Mirada ESEBUSINESS SCHOOL Universidad de los Andes

Jon Martínez E. ¿Podrán resistir estas crisis las empresas familiares?

Un estudio realizado a nivel internacional por Kachaner, Stalk y Bloch, del Boston Consulting Group y HEC Paris, y publicado en noviembre de 2012 por la Harvard Business Review bajo el título What you can Learn from Family Business, concluyó que las empresas familiares eran más resilientes que las compañías no-familiares y que en tiempos de crisis tenían mejor desempeño que éstas. Uno de los factores que explicaban ese mejor rendimiento era que las empresas familiares se endeudaban menos que las no familiares. En las primeras, la deuda total equivalía al 37% del capital, en promedio, mientras que en las no-familiares llegaba al 47%.

Una investigación que hicimos en Chile hace unos años confirma la conclusión anterior. Tal como indica el gráfico, las empresas familiares tenían en promedio una relación deuda a capital de 0,59 veces, y el 70% de ellas tenía una relación menor a 0,5 veces. En cambio, el promedio de las no-familiares era 0,68 veces y el 59% de ellas estaba bajo 0,5. Mientras el estudio internacional antes citado incluía 300 empresas listadas en Bolsa, con ventas sobre US\$ 1 billón, nuestro estudio en Chile incluyó 240 empresas familiares y no-familiares, no abiertas y de diversos tamaños. A pesar de la diferencia entre ambos estudios, los resultados son muy similares.

Por otra parte, en nuestro estudio en Chile encontramos que las firmas familiares son más conservadoras a la hora de repartir dividendos o retirar utilidades. De hecho, como muestra el gráfico, estas compañías repartían, en promedio, un 39% de sus utilidades, mientras que las no-familiares un 45%. Este factor, aparte de otras cosas, ayuda a un menor uso de la caja de las empresas, lo cual también coincide con el estudio internacional -arriba mencionado- que señala que las empresas familiares son más frugales y austeras.

Todo lo anterior nos lleva a concluir que si las empresas familiares estaban menos endeudadas, y con una caja más holgada antes de las dos crisis que hemos vivido en Chile



Director del Centro de Familias Empresarias del ESE Business School Universidad de los Andes

desde octubre 2019, es posible que hayan estado y estén más preparadas para enfrentar y resistir las difíciles circunstancias por las que hoy atraviesan.

Sin embargo, estos factores pueden no ser suficientes si la empresa compite en ciertos sectores de la economía. Así, a pesar de que una empresa familiar tenga poca deuda y una caja holgada, si opera en industrias tales como turismo, hotelería, restaurantes o comercio al detalle, es probable

que se encuentre muy afectada. Sin duda, la ley de protección al empleo y el e-commerce ayudan, pero es posible que no alcancen a compensar el daño de no poder operar normalmente. Por algo, la mayoría de las empresas acogidas al Chapter 11 en EEUU desde marzo 2020 son cadenas de retail, hoteles y restaurantes, entre otras.

Por otro lado, afortunadamente hay empresas que no se han visto perjudicadas por la pandemia, e incluso han salido beneficiadas. Ejemplos son aquellas en el sector de equipos e insumos médicos para enfrentar la enfermedad. También aquellas que producen y distribuyen alimentos, desde empresas agrícolas hasta supermercados y pequeños comercios. En todos estos sectores hay muchas empresas familiares.

Obviamente las empresas familiares también tienen problemas, y uno de ellos, vinculado a su actitud más conservadora, es su menor capacidad de innovación. Con todo, el hecho de que en estas compañías hay una familia detrás, con una historia que preservar, una tradición de generaciones y una cultura familiar, eleva las barreras de salida de estas empresas. Esta es la “riqueza socio-emocional” de las empresas familiares y es lo que las hace más resilientes.

