



Huechuraba tiene 100.000 habitantes. Sumó dos buses gratuitos para llegar a los puntos donde no hay transporte público.

Hace un año, el ex director ejecutivo de canal 13 asumió en Huechuraba. Cuenta que desde el primer día empezó a golpear puertas para aunar recursos. Hoy muestra datos que revelan alzas de 110% en anteproyectos presentados; \$4.000 millones más en permisos de circulación, y un alza de 300% en los recursos para seguridad. "Dos períodos es suficiente para entregar la posta", admite de sus planes de reelegirse. • MARÍA JOSÉ TAPIA

**U**n mapa cubre una pared. Abarca toda la comuna, sus calles y unidades vecinales, y diferentes colores marcan algunos puntos centrales. Cada tanto, Max Luksic (38 años) apunta a esa gigantografía, la usa para explicar la ubicación y los trazos de sus proyectos; los que ha materializado y espera concretar desde que el 6 de diciembre de 2024 asumiera como alcalde de Huechuraba. Le gano holgadamente al exedil Carlos Cuadrado (PPD), hoy diputado electo.

Llegó con una máxima: introducir gestión y más gestión. "Cada peso del presupuesto, cada proyecto, será tratado tal y como la ley lo exige", señalaba hace un año. Hoy sostiene que el 70% del plan que presentó al 2028 se ha ejecutado.

—¿Qué ha sido lo más difícil?

—"La exposición, tener que estar mostrando diariamente todo lo que uno hace. Me encontré con gente que no estaba de acuerdo con lo que represento al ser de derecha, pero nos hemos ido acomodando, al final se dieron cuenta de que no estoy haciendo una gestión política, sino municipal".

—¿No hay más hostilidad por ser Luksic?

—"La campaña fue hostil. Pero hoy no hay mucho que me puedan decir, porque hemos mostrado gestión. Yo soy bien pragmático. No me quedo en la parte lenta, y si



Max Luksic asumió el 6 de diciembre del año pasado como alcalde de Huechuraba.

**Evaluá estacionamientos subterráneos y nuevos accesos**

## LAS CIFRAS TRAS EL PRIMER AÑO DEL ALCALDE MAX LUKSIC: "Hemos mostrado gestión"

hay algo que no se puede, ¿cómo lo hacemos? Y vamos jugando".

Llega alrededor de las 08:00 de la mañana, y termina el día a las 21:00-22:00. Es de lunes a domingo; "Canal 13 era muy parecido", dice frente a la dirección ejecutiva de la estación, su último cargo privado antes del municipio. El 60% del tiempo está en la calle, recorriendo.

Y si bien mantuvo a buena parte del personal, sacó a unas 100 personas, y sumó como administrador municipal a Francisco García, exadministrador de Santiago. De Quillenco solo se llevó a su jefe de prensa. Hoy trabajan 345 personas de planta; con temporarios y contrata llegan a 1.600.

Reconoce que no se encontró con un déficit financiero, si un municipio que carecía de tecnología: no manejaban el intranet, por ejemplo. Estableció convenios con el BID y la CAF para mejoras tecnológicas. El próximo año, quieren ser "papel cero". "Había ciertos problemas en los cobros", añade. Cobraban 30 a 35 millones de pesos por las paletas publicitarias, por ejemplo, y hoy son \$200 millones.

En permisos de circulación, el récord eran \$6.000 millones en 2024. "Vamos en \$10.000 millones el 2025", cuenta, tras ofrecer los aparatos y capacitar a los equipos; igual trabajo hizo con las licencias de conducir digitales. "Nos anticipamos y preparamos todo". Y si bien las atenciones cayeron de 80 personas diarias a 35, a los dos semanas ya estaban en sus números normales.

—¿Lo ha favorecido su apellido, sus contactos, para llegar al mundo privado?

—"No se cuánto, yo soy movido. Toco puertas, me muovo para buscar recursos. Ahora, que el apellido ayude o no es una gran pregunta, pero acá nos movemos, no espero que me vengan a tocar la puerta, más que sea Luksic".

Al asumir, sin previo aviso llegó a la oficina de prácticamente todos los gerentes que tienen empresas en la comuna, hizo lo mismo con los ministerios. Si había que esperar tres horas —cuenta— o volver al día siguiente, lo hacía. Les explicó los proyectos que tenía, y pidió ayuda. "Sé que el

SIGUE EN B 12



"No me llegan tomatazos en la feria. Siempre es agradecimiento", señala Luksic durante su recorrido por la comuna.

## Proyecto Cencosud: "Una pena porque era un buen proyecto"

—¿Qué opinión tenía del proyecto del mall de Cencosud que finalmente no se realizó?

—"Una pena porque era un buen proyecto. Obviamente había ciertas aprensiones como comuna, por medidas de mitigación. Con la decisión que está tomada, habrá que ver qué proyectos pueden venir a futuro, si es que son en Vitacura o acá en Huechuraba".

—La empresa afirma que se le pedían mitigaciones que excedían al proyecto, ¿cuánto se les puede exigir a los privados y qué corresponde a la autoridad?

—"Todo eso es parte de las conversaciones que se tienen previamente. Hay que buscar cosas proporcionales que beneficien a la empresa y a la comunidad afectada. Buscar un balance.

Estuve en el mundo privado, y no se quiere gastar más de lo que uno tiene para un proyecto, pero las cosas cambiaron, no solo se trata de decir vamos a arborizar un sector, hay que hacer medidas en línea con una comuna que ha tenido cierta expansión en términos de urbanización".

**Buscamos LOCALES para:**



Librerías, Farmacias, Gimnasios, Cotillón y otros rubros.

Desde 150 a 2.000 m<sup>2</sup>



Cadena de Supermercados

120 a 300 m<sup>2</sup>

GRUPO DDI

- Para entrega inmediata.
- Apertura primer semestre 2026.

locales@grupoddi.cl

+569 3700 0000

## Las cifras tras el primer año del alcalde...

### VIENE DE B 10

empresariado ayuda un montón pagando los permisos, impuestos, y uno va a pedirlo más. Y están dispuestos a ayudar, pero se tienen que generar las confianzas y asegurarse en qué se va a gastar esa plata", relata. Hoy tienen alianzas con Abastible, ACTI, Brother, la USS, Duoc, ClaroVTR, la U. Mayor, entre otras.

Planean hacer un parque de 15 kilómetros al borde del Canal El Carmen, que conecta la comuna. Están trabajando en los renders para hablar con el gobierno regional, además de requerir dineros de privados.

Ciudad Empresarial junto con el área de Pedro Fontova son prácticamente las únicas zonas que pagan contribuciones. Cuando llegó existía una norma que permitía hospedería y hostales, pero con esa interpretación quedaban fuera los hoteles. Se cambió la norma, "así de claro", subraya. Ahora prevén establecer —mediante cambios en el pliego regulador— una altura máxima de 25 pisos, solo en esa zona. Actualmente, hay varias áreas donde se autorizan 21 pisos; el objetivo es ordenar las alturas.

Los anteproyectos en ese polo han subido 500% en un año. Los permisos para construir han pasado de 4 a 13, y las habilitaciones comerciales, de 67 a 98.

A nivel de toda la comuna, hay un alza de 110% en anteproyectos presentados. Y un 34% más de locales comerciales.

El Teleférico, cuya estación terminal está en Ciudad Empresarial, es un desafío, subraya. "Uno de los dilemas que tenemos son los estacionamientos". Hoy están viendo hacer un parking subterráneo con 550 a 700 espacios, mediante un FUC, Fondo Urbano Compartido, herramienta que consiste en que los municipios pueden captar recursos privados para estas obras a cambio de, por ejemplo, entregarles la operación. Hasta ahora, relata el administrador municipal, solo ha sido usada para los estacionamientos bajo la Plaza Ñuñoa y los Tribunales de Justicia.

Todo para mejorar la conectividad, lo que se sumaría a nuevos accesos, que unan calle Guanaco con Vespucio o gestiones para hacer bidireccional el camino antiguo de la Pirámide.

En seguridad se demoraron cuatro meses en armar una nueva central. Luksic cuenta que el presupuesto eran \$400 millones, y pasaron a \$1.300 millones: de seis vehículos, a 20 vehículos, ocho por 48 km; de 14 funcionarios, a 58. Vitacura les donó 130 cámaras, 10 monitores. "Unos \$500 millones que te están donando en ahorros, sabiendo que la mayor seguridad acá también ayuda a Vitacura".

Además, la subsecretaría les adjudicó ocho pódicos lectores de patente que se suman a los tres que ya tenían, pudiendo instalarlos en los nueve accesos de la comuna.

Luksic estima que el próximo año tendrá el programa completo ejecutado, para empezar a medir los programas y mejoras que están aplicando, como los *after school* con talleres que instalaron en los colegios municipales o los dos buses eléctricos gratuitos para llegar donde no llega el transporte público. O el acuerdo con BancoEstado para, en vez de entregar cajas navideñas, dar una tarjeta para usar en el comercio local. "Mantendremos la plata en la comuna y ayudamos a un comerciante del barrio", dice Luksic.

Está proyectando su plan y la comuna a 10 a 15 años. "Hay muchas cosas que no las



CRISTIÁN CAVALLU

### "Hoy estamos todos detrás de José Antonio Kast"

#### —¿Cómo evalúa usted su primer año?

"Cada estilo es diferente. Los municipios necesitan que quienes llegan a mi cargo tengan ciertos requisitos. No cualquiera puede ser un buen alcalde".

#### —¿Deberían haber más requisitos?

"Sí, porque el único es que tenga IV° Medio. ¿Qué herramientas tiene una persona que gana una elección popular y maneja \$70.000 millones de pesos? Ahí viene el problema".

#### —¿Pasar por el sector privado debería ser uno?

"Más que el sector privado, mínimo 10 años de experiencia laboral en lo que sea. Haber sido mesero, manejado

equipo, tenido un jefe, cometido errores. No tener un título universitario, no necesariamente haber sido gerente, si no tener experiencia laboral".

#### —¿Cómo se ha tomado su familia este primer año?

"La familia orgullosa con el trabajo que están viendo, me ven contento, con energía. Estoy cansado, por supuesto, trabajamos duro, pero muy contento. Este es mi granito de arena para el país, mi servicio público".

#### —¿Su servicio público termina con Huechuraba y de vuelta a lo privado?

"Son dos períodos de alcalde si los vecinos me dan la oportunidad. Luego

podría volver al sector privado".

#### —En junio dijo estar convencido de que Evelyn Matthei pasaría a segunda vuelta. ¿Qué falló?

"Mi candidata era Evelyn Matthei, no pasó y tenemos que como sector responderle a la ciudadanía con unidad. Hoy estamos todos detrás de José Antonio Kast que une no solamente a mi sector, sino también ha traido a gente de centroizquierda. Los municipios somos aliados del Estado, y teniendo un presidente que no es de mi sector, ha sido muy colaborativo y nos ha ayudado mucho a atraer proyectos para la comuna".

#### —¿Por qué Matthei no pasó se-

#### gunda vuelta?

"Debe hablarlo con el comando, pero el primer error fue no haber hecho una primaria".

#### —Kast no quiso, ¿fue su responsabilidad?

"De todo el sector. El comando debe hacer su análisis de cuáles fueron sus errores durante la campaña. Una pena, Evelyn habría sido una gran presidenta".

#### —Puede ser una buena ministra...

"Olá que la tengan presente para algún cargo, porque todavía puede dar mucho por el país. Ella ha tenido vocación pública, qué más experiencia que una mujer que ha sido parlamentaria, ministra y alcaldesa".

cursos que deben atraer.

"Cuando la corporación empiece a funcionar en febrero o marzo y vean que los beneficios continúan, que sigue siendo gratuito para los vecinos, pero se cobra a personas que vengan de otras comunas. Se generan modelos financieros para sostener esos recibos, y que no sea 100% costo del municipio", dice.

La corporación será administrada por Rodolfo Pérez, como director ejecutivo. Tiene un directorio compuesto por la DC Marigén Hornkohl, la PPD Natalia Piergentili, un ejecutivo del Parque del Recuerdo y otro de la fundación Fondac.

Luksic destinará \$2.500 millones anuales, que es lo que ya cuesta el ítem Deporte y Cultura. Todo lo adicional deben buscarlo ellos. Por ejemplo, mantener el estadio costará \$300 millones, re-

vantará un estadio para 1.900 personas en el complejo 7 Canchas; un equipamiento deportivo-cultural que requiere una administración. Hoy la ley le permite un tipo de personal de planta y creando la corporación puede sumar mayor dotación contratada —serían unas 110 personas—, con Código del Trabajo, más estabilidad laboral y, además, generar un modelo financiero".

"Si hago un show de circo en las 7 Canchas, no puedo cobrar por ser bien municipal. Bajo el modelo de corporación, sigue siendo gratuito para los vecinos, pero se cobra a personas que vengan de otras comunas. Se generan modelos financieros para sostener esos recibos, y que no sea 100% costo del municipio", dice.

La corporación será administrada por Rodolfo Pérez, como director ejecutivo. Tiene un directorio compuesto por la DC Marigén Hornkohl, la PPD Natalia Piergentili, un ejecutivo del Parque del Recuerdo y otro de la fundación Fondac.

Luksic destinará \$2.500 millones anuales, que es lo que ya cuesta el ítem Deporte y Cultura. Todo lo adicional deben buscarlo ellos. Por ejemplo, mantener el estadio costará \$300 millones, re-

EL MERCURIO

Club Lectores



**Libro**  
"Orgullo y prejuicio"  
(Ed. Ilustrada)

Edición conmemorativa del centenario de la autora, con las ilustraciones que realizó Hugh Thomson en 1894.

Socios \$31.10  
(Público general \$38.890)  
Editorial: Alianza

Venta: En Casa Club de Lectores (Av. Santa María 5542, Vitacura) y [www.clubdelectores.cl/tienda](http://www.clubdelectores.cl/tienda)

## ARRIENDO OFICINA HABILITADA

DESDE 200 M<sup>2</sup> HASTA 1.000 M<sup>2</sup> POR PISO

COMUNAS DE:  
**LAS CONDES**  
**VITACURA**  
**PROVIDENCIA**

+56 98 244 6290 | [oficinasmq@mq.cl](mailto:oficinasmq@mq.cl)

## MQ | 100 AÑOS

EXPERIENCIA INMOBILIARIA

## ARRIENDO BODEGA INDUSTRIAL

DESDE 2.000 M<sup>2</sup> HASTA 10.000 M<sup>2</sup>

COMUNAS DE:  
**QUILICURA**  
**PUDAHUEL**  
**SAN BERNARDO**

+56 98 244 6290 | [mqindustrial@mq.cl](mailto:mqindustrial@mq.cl)

## MQ | 100 AÑOS

EXPERIENCIA INMOBILIARIA

## Venta Activos con Renta

Santiago y  
Regiones

GRUPO DDI



- Edificios
- Strip Center
- Power Center
- Locales y Oficinas
- Centro Bodegas



### Proyectos

- Strip Center
- Centro de Bodegas
- Locales.

### Activos en Venta Lima - Perú

Locales y Bodegas

Todos sobre el 7,5% rentabilidad anual.  
Contratos a Largo Plazo.

### [ Disponemos en Arriendo ]

#### Oficina

Desde 40 a 500 m<sup>2</sup>

#### Locales

Desde 30 hasta 1.500 m<sup>2</sup>

#### Bodegas

Desde 500 hasta 6.000 m<sup>2</sup>

Consultas a [locales@grupoddi.cl](mailto:locales@grupoddi.cl) • +569 3700 0000