**CONVENCIÓN PARA LA SALVAGUARDIA DEL
PATRIMONIO CULTURAL INMATERIAL**

**Formación de formadores sobre patrimonio vivo y desarrollo urbano sostenible**

**Fortalecimiento de capacidades para comunidades resilientes a través turismo sostenible y la salvaguardia del patrimonio en América Latina y el Caribe**

**5, 7, 19, 27, 28 de marzo y 1 de abril de 2025
En línea**

**Unidad 3: Abordaje práctico para la salvaguardia del patrimonio cultural inmaterial en contextos urbanos**

**Folleto 3**

© UNESCO 2025

Las imágenes de este documento de trabajo no están sujetas a la licencia CC-BY-SA y no pueden utilizarse, reproducirse ni comercializarse sin el permiso previo de los titulares de los derechos de autor.

Las denominaciones empleadas y la presentación del material en este documento de trabajo no implican la expresión de ninguna opinión por parte de la UNESCO sobre la condición jurídica de ningún país, territorio, ciudad o zona, ni de sus autoridades, ni sobre la delimitación de sus fronteras o límites.

Las ideas y opiniones expresadas en esta publicación son las de los autores; no son necesariamente las de la UNESCO y no comprometen a la Organización.

unidad 3

# **FOLLETO 3 - EJEMPLO DE APLICACIÓN DE LAS HERRAMIENTAS PRÁCTICAS. LA CULTURA DEL HAWKER CENTER EN SINGAPORE**

# **HERRAMIENTA 2: IDENTIFICACIÓN DE LOS ELEMENTOS DE PATRIMONIO VIVO**

|  |
| --- |
| **Identificación de los elementos** |
| **Nombre del elemento** | La cultura de los vendedores de comida de los Hawker Centers de Singapur y las prácticas culinarias en un contexto urbano multicultural |
| **Ubicación física** |
| Ciudad y país | Singapur, Singapur |
| Coordenadas | N/A |
| Escala de elementos | Región (todas las islas) |
| *Mapa de situación**Fuente: Google Earth Pro* |
| **Breve descripción** | La cultura de los vendedores de comida en los Hawker Centers de Singapur es un patrimonio vivo compartido por quienes preparan y consumen la comida y se mezclan en torno a ella en las cocinas comunitarias llamadas Hawker Centers.Los vendedores de comida en los Hawker Centers han evolucionado con el tiempo en Singapur. De los vendedores ambulantes del pasado, la generación actual son personas que preparan comida en puestos fijos de los Hawker Centers. Hay aproximadamente 6.000 vendedores de diferentes edades, géneros y etnias que trabajan en esta práctica. Cada centro está representado por una asociación de vendedores o un representante. La Federación de Asociaciones de Vendedores de Singapur (FMAS), una organización sin ánimo de lucro, colabora con las asociaciones de vendedores ambulantes y sus representantes para defender los intereses de los vendedores y salvaguardar su cultura.En Singapur hay cientos de puestos de comida de diferentes culturas en los Hawker Centers. Los puestos suelen estar alineados a ambos lados del centro, con un espacio abierto de comedor comunitario en el centro. La mayoría de los centros de venta están situados en urbanizaciones y zonas de vivienda pública (donde vive más del 80% de la población) y funcionan como "cocinas comunitarias". Funcionan como importantes espacios comunitarios frecuentados a lo largo del día por diversas comunidades que residen en Singapur. Los centros también están situados en distritos comerciales y recreativos, donde la gente trabaja y se reúne.Las organizaciones comunitarias, las ONG, las instituciones educativas, los sectores público y privado, así como los particulares, incluidos los singapurenses de ultramar, participan en la práctica y la protección de la cultura de los vendedores ambulantes. |
| **Elementos asociados** |
| Material *(en su caso)* | N/A |
| Intangible *(en su caso)* | N/A |
| **Modos de transmisión** | En las familias de vendedores, las prácticas culinarias se transmiten oralmente o a través de la experiencia práctica, cuando los vendedores más jóvenes aprenden de sus mayores. Algunos vendedores también contratan aprendices ajenos a la familia, a los que enseñan técnicas culinarias y a gestionar el puesto.El mundo académico local y los defensores locales de la alimentación (personas apasionadas por el patrimonio alimentario) participan en la documentación y transmisión de las prácticas culinarias y los conocimientos sobre preparación de alimentos asociados a la cultura de los vendedores en publicaciones, vídeos y blogs.Existen programas formales de formación para la transmisión de la cultura del vendedor. Por ejemplo, el Instituto de Educación Técnica (ITE) ofrece cursos de formación profesional, en los que se capacita a los estudiantes en habilidades relacionadas con la práctica de la venta. Los centros comunitarios situados en diversos barrios ofrecen programas como el "Hawker Fare Series", en el que los vendedores ambulantes imparten conocimientos y habilidades culinarias a quienes aspiran a incorporarse a esta práctica. |
| **Participantes** | **Nombre** | **Papel** |
| Participante 1 | Vendedores | Personas preparando comida en puestos fijos de los Hawker Centers. Hay unos 6.000 vendedores de distintas edades, sexos y etnias que se dedican a esta práctica. |
| Participante 2 | Federación de Asociaciones de Comerciantes | Trabaja con las asociaciones de vendedores y sus representantes para defender los intereses de los vendedores y salvaguardar su cultura. |
| Participante 3 | Agencia Nacional de Medio Ambiente | Agencia encargada de toda la reglamentación de las actividades en los Hawker Centers. |
| Participante 4 | Junta de Fomento de la Vivienda | Entidad propietaria del 75% de los bienes inmuebles de Hawker Centers. |
| Participante 5 | Población | Los singapurenses, independientemente de su sexo, edad, etnia, religión o condición social, llevan generaciones comiendo en puestos callejeros. Más del 80% de la población visita los puestos callejeros al menos una vez a la semana. |

# **HERRAMIENTA 3: ANÁLISIS DE LA CORRESPONDENCIA DE LOS ELEMENTOS DEL PATRIMONIO CULTURAL INMATERIAL CON LAS ESTRUCTURAS DE PLANEACIÓN URBANA**

|  |
| --- |
| **Articulación del elemento con estructuras urbanas** |
| **Ecológico** | **S/N** | **Justificación 1** |
| **Biológico** | Flora | N | N/A |
| Fauna | N | N/A |
| **Físico** | Suelo | N | N/A |
| Agua | N | N/A |
| Terreno | N | N/A |
| Tiempo | N | N/A |
| **Funcional** | **S/N** | **Justificación** |
| **Movilidad** | Ferrocarril | Y | La conectividad ferroviaria (Tránsito Rápido Masivo) hacia y desde los Centros Hawker es importante para garantizar un acceso adecuado a estos destinos en toda la ciudad. |
| Motorizado | Y | El acceso por carretera hacia y desde los Centros Hawker es necesario para permitir una logística eficiente de suministros y servicios de transporte de emergencia. |
| Sin motor | Y | La conectividad a pie y en bicicleta con los Hawker Centers es vital para garantizar un acceso adecuado a estos destinos desde las urbanizaciones circundantes y para garantizar la seguridad vial de las personas. |
| Agua | N | N/A |
| Aire | N | N/A |
| Otros | N | N/A |
| **Espacio público** | Calle/acera | Y | La accesibilidad a los Hawker Centers requiere una infraestructura peatonal adecuada que garantice una movilidad fluida y segura. |
| Parque/zona verde | N/A |  |
| Plaza | N/A |  |
| Otros - Centros de venta ambulante | N | La cultura de los vendedores se practica en edificios (Hawker Centers) que deben diseñarse adecuadamente y atender las diferentes necesidades de los diversos miembros de la comunidad (por ejemplo, acceso sin barreras, mesas y sillas de menor altura para los niños, etc.). |
| **Servicios** | Electricidad | Y | Se necesita un suministro eléctrico adecuado y fiable para garantizar el funcionamiento seguro y eficaz de los puestos de comida. |
| Gas | Y | Se necesita un suministro de gas adecuado y fiable para garantizar el funcionamiento seguro y eficaz de los puestos de comida. |
| Agua/saneamiento | Y | Se necesita una infraestructura y un suministro adecuados de agua y saneamiento para garantizar un funcionamiento seguro y eficiente de los centros de venta ambulante y una experiencia adecuada para los clientes. |
| Gestión de residuos | Y | Los Hawker Centers han probado nuevas tecnologías para reciclar los restos de comida y convertirlos en compost para jardinería o agua para limpiar los propios centros. |
| Comunicaciones | Y | Cada vez más vendedores han empezado a aprovechar la tecnología y a adoptar servicios digitales para mantener sus ventas; algunos han conseguido mantener su reputación a través de redes sociales, blogs y revistas en línea. |
| Otros | N | N/A |
| **Equipamiento urbano** | Educación | N | N/A |
| Salud | N | N/A |
| Cultura | N | N/A |
| Recreo | N | N/A |
| Otros | N | N/A |
| **Socioeconómico** | **S/N** | **Justificación** |
| **Demografía** | Edad | Y | Algunos de los vendedores más antiguos iniciaron su actividad en los años sesenta. Muchos de ellos se especializan en un plato concreto y perfeccionan la receta a lo largo de muchos años. También transmiten sus recetas, conocimientos y habilidades a los miembros más jóvenes de la familia o a los aprendices. Más de la mitad de los vendedores actuales son de segunda y tercera generación. |
| Género | N | N/A |
| Etnia | Y | Hay aproximadamente 6.000 vendedores de distintas edades, géneros y etnias trabajando en esta práctica en los centros. |
| Migración | Y | Muchos de los platos de los vendedores tienen su origen en las culturas culinarias de los diversos grupos de inmigrantes que se asentaron en Singapur. Con el tiempo, han evolucionado hasta convertirse en platos locales característicos y en una parte importante del patrimonio culinario de Singapur. |
| **Económico** | Grupo de renta específico | N | N/A |
| Empleo | Y | El comercio ambulante es y ha sido una forma de empleo para muchas personas y familias durante generaciones. |
| Generación de ingresos | Y | La cultura del vendedor proporciona ingresos directos estables a más de 6.000 vendedores. |
| **Patrimonio construido** | **S/N** | **Justificación** |
| **Escala** | Monumento | N | N/A |
| Edificio | Y | La cultura de los vendedores ambulantes se practica en el interior de edificios que deben diseñarse en consecuencia. Esta escala es relevante a la hora de establecer normas para el diseño de los centros. |
| Bloque, plaza o calle | N | N/A |
| Distrito o barrio | Y | La mayoría de los centros se encuentran dentro de urbanizaciones públicas y, por lo tanto, deben considerarse a esta escala de planificación para garantizar una conectividad y accesibilidad adecuadas y usos compatibles dentro del contexto urbano. |
| Región | Y | Hay más de 110 Hawker Centers en toda la ciudad. Es importante tener en cuenta esta escala, especialmente en el Plan Director de la ciudad, para garantizar la correcta ubicación y distribución de los centros en la ciudad. |

1. ***Justificación:*** *Explicar por qué y cómo cada componente identificado de las estructuras urbanas se relaciona o influye (positiva o negativamente) en el elemento PCI.*

# **HERRAMIENTA 4: MAPEO DE AMENAZAS Y BENEFICIOS A LA SALVAGUARDIA DE LOS ELEMENTOS DEL PATRIMONIO VIVO**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Peligros**  | **S/N** | **Justificación1** |
| **Cambios en el uso del suelo** | Y | Un enfoque estrictamente económico del desarrollo urbano puede considerar los Hawker Centers como emplazamientos con potencial para usos de mayor rentabilidad económica, lo que a su vez puede influir en los cambios de uso del suelo para permitir un desarrollo inmobiliario más intensivo. |
| **Destrucción de espacios** | N | N/A |
| **La rápida urbanización altera los estilos de vida** | Y | Actualmente, el papel de vendedor de comida en los centros de venta ambulante no está bien visto por la población como profesión o medio de vida. Dadas las crecientes aspiraciones profesionales de los jóvenes, esta actividad suele considerarse menos atractiva que otras. |
| **Migración (interior o exterior)** | N | N/A |
| **Presión sobre las infraestructuras** | Y | El aumento potencial de la demanda de alimentos en estos centros puede superar la capacidad instalada de la infraestructura, lo que puede afectar a la calidad y el funcionamiento de los centros, y a la experiencia de las personas. |
| **Vivienda inadecuada** | N | N/A |
| **Desempleo o bajos ingresos** | Y | Los márgenes de ingresos de muchos vendedores han disminuido y, en general, son inferiores a los de otros establecimientos de comida y bebida. Esto puede disuadir a la población joven de seguir practicando esta actividad. |
| **Industrialización** | N | N/A |
| **Falta de espacios públicos** | N | N/A |
| **Consumismo/materialismo** | Y | Los cambios en las tendencias de consumo pueden amenazar la cultura de los Hawker Centers a través de percepciones negativas de las prácticas culturales tradicionales y a través de un cambio en la demanda hacia ofertas de comida más comercializadas en . Además, cada vez hay más establecimientos de comida y bebida en Singapur, lo que crea más competencia para los Hawker Centers. |
| **Nuevas tecnologías** | N | N/A |
| **Globalización (homogeneización)** | Y | La globalización puede amenazar la cultura de los vendedores a través de la monopolización de los puestos de venta por parte de grandes entidades empresariales transnacionales en lugar de particulares. |
| **Apropiación de tierras**  | N | N/A |
| **Cambio climático y catástrofes naturales**  | N | N/A |
| **Escasez o inasequibilidad de alimentos** | Y | Los costes de las materias primas y otros insumos han superado los precios de los alimentos de los vendedores. Los márgenes de beneficio de muchos vendedores han disminuido. Algunos vendedores se han adaptado y han aumentado la venta de sus platos de primera calidad, lo que puede hacer que a largo plazo la oferta de los vendedores sea menos asequible. |
| **Conflictos armados y desplazamientos** | N | N/A |
| **Otros - Envejecimiento de la población** | Y | Más de la mitad de los vendedores actuales son de segunda o tercera generación (la edad media de los vendedores es de 59 años), lo que puede amenazar la transmisión de recetas, conocimientos y habilidades a los miembros más jóvenes de la familia o a los aprendices. |

1. ***Justificación:*** *explicar por qué y cómo cada amenaza identificada puede poner en peligro la salvaguarda del elemento del PCI, y especialmente si cada amenaza está relacionada con estructuras urbanas y de qué manera.*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Beneficios**  | **S/N** | **Justificación1** |
| **Cohesión social y bienestar** | Y | La mayoría de los Hawker Centers están situados en centros de vivienda pública y funcionan como "comedores de beneficencia". Los centros siguen siendo una experiencia accesible para las comunidades, y son extensiones del hogar donde se refuerza la cohesión social. |
| **Estructuras informales de apoyo social** | N | N/A |
| **Comunicación intergeneracional** | Y | La cultura de los vendedores se manifiesta en el hecho de que mantienen prácticas culinarias que se han transmitido de generación en generación. Los vendedores transmiten sus recetas, conocimientos y habilidades a los miembros más jóvenes de la familia o a los aprendices. |
| **Sentido de identidad** | Y | La cultura de los vendedores fomenta una identidad nacional común basada en experiencias, valores y normas compartidos y representa el patrimonio multicultural de Singapur. |
| **Tolerancia intra e intercomunitaria** | Y | Los Hawker Centers funcionan como espacios comunitarios frecuentados durante todo el día por diversas comunidades residentes en Singapur. Los intercambios multiculturales en estos espacios son habituales, lo que fomenta una mayor tolerancia. |
| **Protección de las economías locales** | Y | La cultura del vendedor proporciona medios de vida estables a los vendedores y comidas asequibles a la población. |
| **Medios de vida sostenibles** | Y | Esta actividad es un factor de nivelación social y económica, accesible a personas de diferentes etnias, orígenes sociales, religiones y culturas. Proporciona medios de vida estables a los vendedores. Hay aproximadamente 6.000 vendedores ambulantes de diferentes edades, géneros y etnias que trabajan en esta práctica. |
| **Regeneración urbana** | N | N/A |
| **Protección del medio ambiente** | N | N/A |
| **Integración urbano-rural** | N | N/A |
| **Preparación ante los riesgos** | N | N/A |
| **Otros (especifique)** | N | N/A |

1. ***Justificación:*** *explicar por qué y cómo cada beneficio identificado puede derivarse de la protección del PCI.*

# **HERRAMIENTA 5: IDENTIFICACIÓN DE MEDIDAS DE SALVAGUARDIA DE LOS ELEMENTOS DEL PATRIMONIO CULTURAL INMATERIAL**

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Medidas de salvaguardia del patrimonio cultural inmaterial** |
| **Amenaza 1** | **Acciones estratégicas 4** | **Beneficio esperado 5** |
| # | Estructura urbana 2 | Escala 3 | Tipo | Descripción |
| **Cambios en el uso del suelo** | 1 | Funcional | Regional | Conservar | Teniendo en cuenta que algunos Hawker Centers **pueden tener potencial para usos de mayor rentabilidad desde una perspectiva inmobiliaria y económica, la planificación del uso del suelo puede ayudar a preservar los centros existentes a medio y largo plazo para ayudar a proteger esta práctica cultural** | * Cohesión social y bienestar
* Medios de vida sostenibles
* Comunicación intergeneracional
* Sentido de identidad
* Tolerancia intra e intercomunitaria
* Protección de las economías locales
 |
| 2 | Funcional | Regional | Suministro | Dada la creciente demanda de alimentos en algunos centros, **podría considerarse la posibilidad de modificar el plan de ordenación del territorio para habilitar suelo adicional para la construcción de nuevos centros** a medio y largo plazo. | * Cohesión social y bienestar
* Medios de vida sostenibles
* Comunicación intergeneracional
* Sentido de identidad
* Tolerancia intra e intercomunitaria
* Protección de las economías locales
 |
| **Desempleo o bajos ingresos** | 3 | Socioeconómico | Regional | Suministro | A medida que se reducen los márgenes de ingresos de los vendedores debido al aumento de los costes de las materias primas y otros insumos**, podría idearse y aplicarse una política que mantuviera asequibles los alquileres de los puestos** para ayudar a mejorar la viabilidad financiera de los vendedores. | * Medios de vida sostenibles
* Protección de las economías locales
 |
| 4 | Socioeconómico | Regional | Mejorar | **Mejorar las iniciativas de reciclaje de residuos alimentarios en los centros de residuos alimentarios e incorporar sistemas de reciclaje de residuos** con fines de sostenibilidad y como fuente adicional de ingresos para los vendedores ambulantes. | * Medios de vida sostenibles
 |
| **Consumismo o materialismo** | 5 | Funcional | Edificio | Mejorar | Ante la creciente competencia de los establecimientos de **comida y bebida**, las medidas para **mejorar el atractivo físico y la comodidad de los establecimientos de comida y bebida** podrían ayudar a mejorar la percepción general, como una mejor separación de los pasillos y las mesas para minimizar el hacinamiento, la instalación de ventiladores para mejorar la ventilación y la mejora de las instalaciones sanitarias. | * Cohesión social y bienestar
* Comunicación intergeneracional
* Sentido de identidad
* Tolerancia intra e intercomunitaria
 |
| 6 | Funcional | Regional | Ajustar | **Revisar y evaluar posibles ajustes de los usos del suelo dentro de las zonas de captación** de los Centros Hawker **para gestionar la competencia** de los nuevos establecimientos de comida y bebida mediante usos más compatibles en las proximidades de los Centros Hawker. | * Medios de vida sostenibles
* Protección de las economías locales
 |
| **Globalización (homogeneización)** | 7 | Socioeconómico | Regional | Mejorar | **Mejora del funcionamiento de los puestos de venta privados** mediante la agilización de la concesión de licencias y la reducción de las tasas en los Hawker Centers. | * Medios de vida sostenibles
* Protección de las economías locales
 |
| **Escasez o inasequibilidad de alimentos** | 8 | N/A | N/A | N / A | No se han identificado intervenciones de planificación. | N / A |
| **Otros - Envejecimiento de la población** | 9 | N / A | N / A | N / A | No se han identificado intervenciones de planificación. | N / A |

1. ***Amenaza: A partir del paso 3, identifique las amenazas aplicables que podrían poner en peligro la protección del elemento.***
2. ***Estructuras urbanas:*** *Relacionar cada peligro con la estructura urbana correspondiente: ecológica (componentes biológicos y físicos); funcional (transporte/movilidad, espacios públicos, servicios públicos, equipamiento urbano); y socioeconómica (factores demográficos y económicos, y economías creativas).*
3. ***Escala:*** *Identifique la escala de planificación pertinente en la que la amenaza a la salvaguardia del elemento del PCI podría mitigarse mejor: monumento, edificio, manzana, plaza o calle, distrito o barrio, o región.*
4. ***Acciones estratégicas:*** *Descripción del tipo de acciones que podrían llevarse a cabo para incorporar el elemento del PCI al proceso de planificación y mitigar las posibles amenazas a su protección. El tipo de acciones puede incluir: proporcionar algo de lo que se carece actualmente; preservar algo que existe y funciona bien; mejorar algo que existe pero que puede mejorarse; o ajustar algo que existe pero que debe modificarse.*
5. ***Beneficio directo esperado:*** *relacionar cada acción estratégica con los beneficios identificados en el Paso 3 y que pueden derivarse del avance de cada acción.*

# **HERRAMIENTA 6: IDENTIFICACIÓN DE MECANISMOS DE PLANEACIÓN URBANA PARA SALVAGUARDAR LOS ELEMENTOS DEL PATRIMONIO VIVO**

|  |
| --- |
| **Mecanismos o medidas de planificación** |
| **Acción estratégica 1** | **Mecanismo o medida 2** | **Descripción 3** |
| 1 | **La ordenación del territorio puede preservar los Hawker Centers existentes** | * Zonificación
* Código de zonificación
 | El Plan Maestro de Singapur de 2019 muestra el uso del suelo y la densidad permitidos para los desarrollos en la ciudad y, por lo tanto, indica las áreas utilizadas o destinadas a usos comerciales, incluido el Centro Hawker. Las futuras enmiendas de zonificación y el código de zonificación del Plan Maestro podrían ayudar a preservar los emplazamientos existentes de los Centros Hawker. El Plan Director se revisa cada cinco años y traduce las estrategias a largo plazo del Plan a Largo Plazo en planes detallados que guían el desarrollo del suelo y la propiedad, de modo que también podrían incorporar medidas de zonificación adecuadas para seguir preservando la cultura de los vendedores de comida. |
| 2 | **Considerar la posibilidad de modificar el plan de utilización del suelo para proporcionar terrenos adicionales para la construcción de nuevos centros.** | * Zonificación
* Código de zonificación
 | El Plan Director y el Plan a Largo Plazo, así como los planes detallados que los acompañan, podrían considerar nuevos emplazamientos para los centros de venta ambulante con el fin de hacer frente al posible aumento de la demanda y la competencia. Las modificaciones de estos planes podrían seguir dando prioridad a la cultura de los vendedores como objetivo principal de la planificación del uso del suelo en la ciudad. |
| 3 | **Aplicar una política para mantener asequibles los alquileres de los puestos de los vendedores** | * Zonificación
* Código de zonificación
* Financiación pública
* Coordinación multinivel/sectorial
 | El Plan Director, el Plan a Largo Plazo y los planes detallados que lo acompañan también pueden ayudar a identificar las zonas de la ciudad donde los precios del suelo y los alquileres han aumentado o podrían aumentar significativamente y afectar a la viabilidad de los vendedores. En consecuencia, podría diseñarse y aplicarse una política para mantener asequibles los alquileres de los puestos en las zonas seleccionadas. Además, podría introducirse un plan de subvenciones a los alquileres para garantizar la viabilidad financiera de dicha política a medio y largo plazo. Esto último puede requerir una coordinación multisectorial eficaz entre los ministerios y departamentos pertinentes (por ejemplo, el Ministerio de Finanzas, el Ministerio de Economía, el Ministerio de Agricultura y el Ministerio de Agricultura y Silvicultura). Ministerio de Finanzas, Ministerio de Economía y Empresa, Ministerio de Desarrollo Nacional-URA, para garantizar la aceptación y la colaboración de las partes interesadas del sector público. |
| 4 | **Mejorar las iniciativas de reciclaje de residuos alimentarios en los centros e incorporar sistemas de reciclaje de residuos** | * Intervenciones físicas
* Participación social
* Financiación pública
* Financiación privada
* Incentivos
* Asistencia técnica
 | Pueden planificarse, diseñarse y ejecutarse intervenciones físicas para introducir sistemas de reciclaje de residuos alimentarios en los centros como medio para garantizar un funcionamiento más sostenible y proporcionar una fuente adicional de ingresos a los vendedores. Las intervenciones pueden incluir la instalación de cubos de basura de reciclaje y zonas adecuadas de eliminación y recogida en cada centro, y podrían llevarse a cabo mediante un mecanismo de financiación público-privado. También pueden considerarse incentivos económicos para animar a los vendedores a aumentar el volumen de residuos reciclados. Implicar a los vendedores en el diseño y la ejecución de las intervenciones puede garantizar una mayor aceptación y eficiencia operativa. Como apoyo adicional, se puede proporcionar a los vendedores asistencia técnica sobre los procesos de gestión de residuos. |
| 5 | **Mejorar el atractivo físico y la comodidad de los centros**  | * Intervenciones físicas
* Participación social
* Financiación pública
* Financiación privada
 | Las intervenciones físicas, como una mayor separación entre pasillos y mesas para minimizar las aglomeraciones, la instalación de ventiladores para mejorar la ventilación y la dotación de más y mejores instalaciones sanitarias, podrían contribuir a mejorar la percepción y la comodidad en los centros. Estas intervenciones podrían financiarse mediante un mecanismo público-privado. Implicar a vendedores y usuarios en el diseño y la ejecución de las intervenciones puede garantizar una mayor aceptación y eficacia. |
| 6 | **Revisar y evaluar posibles ajustes de los usos del suelo dentro de las zonas de captación de los centros de venta ambulante para gestionar el aumento de la competencia.** | * Zonificación
* Código de zonificación
 | El Plan Director, el Plan a Largo Plazo y los planes detallados que lo acompañan podrían ayudar a identificar las zonas de la ciudad en las que una competencia excesiva (de establecimientos de comida y bebida) puede amenazar la viabilidad de los centros existentes. En consecuencia, el Plan Director podría ajustar la intensidad de los usos comerciales que compiten con estos espacios dentro de las zonas de captación (por ejemplo, un radio de 800 m o 10 minutos a pie) de los Hawker Centers seleccionados para gestionar el aumento de la competencia. |
| 7 | **Mejorar la explotación de puestos por particulares.** | * Coordinación multinivel/sectorial
* Incentivos
 | Para incentivar la apertura o conservación de puestos de venta ambulante por parte de particulares, los ministerios y departamentos pertinentes (por ejemplo, MND-URA, MSE) pueden coordinar y aplicar una estrategia para agilizar el proceso de obtención de las licencias de explotación necesarias y considerar la reducción de las tasas de explotación en determinados centros como incentivo para los vendedores individuales. |

1. ***Acción estratégica:*** *se refiere a todas las acciones identificadas en el paso 4 que podrían ayudar a mitigar las amenazas o maximizar los beneficios de la protección del elemento del PCI.*
2. ***Herramienta o mecanismo:*** *Físico (intervenciones relacionadas con la estructura ecológica o funcional de una ciudad); Legal (zonificación; código de zonificación); Institucional (participación social; coordinación multinivel/sectorial; asistencia técnica); Financiero (público, por ejemplo, inversión directa, subvención; incentivos, por ejemplo, impuestos; privado, por ejemplo, inversión directa, APP).*
3. ***Descripción:*** *Explicación narrativa de los tipos de herramientas y mecanismos que se utilizarán para avanzar en cada acción con el fin de incorporar el elemento PCI en el proceso de planificación y cómo hacerlo. Se pueden considerar múltiples herramientas o mecanismos para cada acción.*

# **HERRAMIENTA 7: RESUMEN DE LAS ACCIONES PARA SALVAGUARDAR LOS ELEMENTOS DE PATRIMONIO CULTURAL INMATERIAL A TRAVES DE LA PLANEACIÓN URBANA**

Los pasos que hay que dar para contribuir a la protección de la cultura del Centro Hakwer en Singapur mediante medidas urbanísticas son los siguientes:

* **Garantizar que el Plan Director actual, el Plan a Largo Plazo y los planes detallados aplicables estén en consonancia con el objetivo de preservar los Hawker Centers existentes,** y que las futuras modificaciones de estos planes respeten el uso de los emplazamientos actuales para esta práctica. Se considera que la Autoridad de Regeneración Urbana (URA) puede desempeñar un papel de liderazgo en el mantenimiento de la preservación de estos emplazamientos como objetivo primordial de los planes de uso del suelo.
* **Se recomienda que el URA considere posibles modificaciones en el Plan Maestro, el Plan a Largo Plazo y los planes detallados aplicables para proporcionar terrenos adicionales para la construcción de nuevos Hawker Centers** a medio y largo plazo con el fin de hacer frente al potencial aumento de la demanda de alimentos estos espacios y contribuir a la protección de la cultura de los vendedores de alimentos en el largo plazo.
* **Considerar la posibilidad de diseñar y aplicar una política que ayude a mantener asequibles los alquileres de los puestos, especialmente en zonas donde los precios del suelo y los alquileres puedan aumentar** a medio o largo plazo debido a las tendencias inmobiliarias. Una política de este tipo puede ayudar a mejorar la viabilidad financiera de estos negocios y animar a los vendedores actuales y futuros a continuar con esta práctica.
* **Mejorar las iniciativas de reciclaje de residuos alimentarios en los puestos e incorporar sistemas de reciclaje de residuos alimentarios para garantizar un funcionamiento más sostenible de los puestos y proporcionar una nueva fuente de ingresos a los vendedores,** especialmente ante la reducción de los márgenes de ingresos derivada del aumento de los costes. Se considera importante implicar a las principales partes interesadas en el proceso de diseño y aplicación, especialmente a los vendedores, para incorporar sus opiniones y recomendaciones, lo que puede contribuir a garantizar un mayor índice de éxito de estas medidas. Se trata de intervenciones físicas que podrían aplicarse a través de mecanismos público-privados entre los ministerios o departamentos pertinentes y los vendedores individuales o las asociaciones.
* **Mejorar el atractivo físico y la comodidad de los centros puede ayudarles a competir mejor con otras ofertas de alimentos y bebidas en zonas cercanas.** Se trata de intervenciones físicas que podrían llevarse a cabo a través de mecanismos público-privados entre los ministerios o departamentos pertinentes y los vendedores individuales o las asociaciones de vendedores, e incluyen, entre otras posibles intervenciones, la mejora del espaciado, la ventilación y las instalaciones sanitarias.
* **La revisión y evaluación de posibles ajustes en los usos del suelo dentro de las zonas de captación de los Centros Hawker podría ayudar a gestionar mejor la creciente competencia de los establecimientos de comida y bebida.** Se recomienda que el URA evalúe la viabilidad económica, social y política de reducir los usos de comida y bebida cerca de los Centros Hawker que puedan poner en peligro la viabilidad de los Centros Hawker. Si fuera factible, esta medida podría incorporarse al Plan Director, al Plan a Largo Plazo y a los planes detallados.
* **La actividad de los puestos privados podría fomentarse mediante la creación de procesos más rápidos para la obtención de licencias de explotación y la reducción de las tasas de explotación, si fuera factible.** Los vendedores individuales transmiten sus recetas, conocimientos y habilidades a los miembros más jóvenes de la familia y a los aprendices, y su participación continuada en esta práctica cultural es importante para su salvaguardia.