



**DOCUMENTO FINAL SOBRE REVISIÓN Y AJUSTES AL PLAN PARCIAL
DE NARANJAL.**

Parte I: Diagnóstico del Área de Planificación

Centro de Estudios de Opinión

Abstract

The process of increasing metropolización of Medellín, product of its conurbación with the other Municipalities of the Valley of Bores, has given origin to the structuring of new social and economic forms that are characterized, of a side, by increasing levels of agglomeration, concentration of activities, functions and relations; and of another side, by a high degree of concentration of the population.

Resumen

El proceso de metropolización creciente de Medellín, producto de su conurbación con los demás Municipios del Valle de Aburra, ha dado origen a la estructuración de formas sociales y económicas nuevas que se caracterizan, de un lado, por crecientes niveles de aglomeración, por concentración de actividades, funciones y relaciones; y de otro lado, por un elevado grado de concentración de la población.

INTRODUCCIÓN

El proceso de metropolización creciente de Medellín, producto de su conurbación con los demás Municipios del Valle de Aburra, ha dado origen a la estructuración de formas sociales y económicas nuevas que se caracterizan, de un lado, por crecientes niveles de aglomeración, por concentración de actividades, funciones y relaciones; y de otro lado, por un elevado grado de concentración de la población. Este proceso es multidimensional dado que afecta los distintos órdenes estructurales y niveles de la

sociedad y desborda el simple ámbito ciudadano, lo que obliga a pensar la situación desde una escala mayor de integración regional

Trascendidos ciertos umbrales de la dimensión local, comienzan a generarse externalidades negativas, expresadas en congestión, contaminación y deterioro de la calidad de vida, cuya reversión o reorientación demanda cuantiosas inversiones públicas. Tales intervenciones requieren de recursos que han de asignarse para la habilitación de vías para la descongestión, la implementación de sistemas de transporte masivo, para el redesarrollo de zonas deprimidas, la dotación de agua potable, alcantarillado, electricidad, comunicaciones, y para el diseño de mecanismos que permitan la eliminación adecuada de residuos sólidos.

El Área Metropolitana quiere atacar estas situaciones mediante el empleo de las herramientas técnicas, administrativas y jurídicas, que le brinda la Planificación y el Ordenamiento Territorial.

Es claro que la forma de ocupación y el uso del espacio urbanizable del Valle de Aburrá dista mucho de ser óptimo, particularmente en lo que concierne a su empleo con fines residenciales, industriales y comerciales, lo que redundará en presiones adicionales sobre el uso del suelo urbano y suburbano y la infraestructura de transporte. Se ha señalado que las deficiencias ocasionadas por la insatisfacción de necesidades constituyen una fuente de deterioro medioambiental, es lo que suele denominarse como “Contaminación de la pobreza”.

El Plan de Ordenamiento Territorial de Medellín se encuentra contenido en las líneas estratégicas del Plan de Desarrollo 2004 – 2007 “Medellín, compromiso de toda la ciudadanía” y al mismo tiempo se convierte en el principal instrumento para la planeación y ordenación del territorio, recuperando y reordenando lo existente y proyectando el crecimiento futuro de la ciudad. Por ello el Plan busca “Mejorar las condiciones, el equilibrio y la calidad de la vivienda en la ciudad, a partir de estrategias

que promuevan la intervención en zonas que requieren revitalización, como el centro y en zonas de renovación urbana como las definidas en el Plan de Ordenamiento Territorial y ejecutadas mediante Planes Parciales y Especiales” son prioridades de la actual Administración.

i. Localización

El sector que hoy se conoce como Naranjal y Arrabal, en el siglo XIX eran algunas mangas pantanosas, ubicados al otro lado del Río Medellín, en lo que la ciudad conocía como Otra Banda. Su proceso de poblamiento, por las mismas características inundables de su suelo, fue lento y en la primera mitad del siglo XX se incrementó por su cercanía al centro de la ciudad; la instalación de la fábrica de Tejicondor y la construcción de la Plaza de Toros la Macarena, incentivaron la construcción de vivienda en sus alrededores. A finales de los años cincuenta y principios de los sesentas aparecieron en el sector primeros talleres de atención a los vehículos, y más tarde el comercio de autopartes y de servicios de bebidas y alimentos, principalmente. A comienzos del Siglo XXI se ha mantenido la vocación de servicio al vehículo y la actividad económica en el sector se ha incrementado con el aumento de las actividades comerciales y de servicios varios, y la instalación de establecimientos dedicados a la recepción de material de reciclaje.

El Sector de Naranjal como polígono del plan parcial que lleva su nombre esta conformado por el tradicional Barrio Naranjal con ocho manzanas, incluida la Unidad Residencial La Macarena, y adicionado con tres manzanas del Barrio Arrabal. La Macarena es un conjunto residencial cerrado de apartamentos de estrato tres, altamente consolidado y con características diferentes al resto del sector.

- **Sector 1:** Denominado Arrabal y constituido por las manzanas de Código catastral MZ1104029, MZ1104030 y MZ1104031.

- **Sector 2:** Conformado por la Urbanización La Macarena, identificada por el código catastral MZ1103021.
- **Sector 3:** El resto de Naranjal sujeto de renovación, conformado por 7 manzanas identificadas con los códigos catastrales así: MZ1103004, MZ1103005, MZ1103018, MZ1103019, MZ1103020, MZ1103023, MZ1103024.

Descripción del mapa

Área de intervención del Plan Parcial Naranjal



ii. Antecedentes: El Plan Parcial, Decreto 1284 del 2000

“El Plan Parcial es ante todo un instrumento técnico de planificación y por ello la participación ciudadana requiere de un cuidadoso manejo. Es importante conocer a los pobladores y propietarios del sector, las organizaciones sociales y comunitarias, los agentes financieros, los promotores inmobiliarios y las entidades estatales que pueden intervenir en el proceso, para poder poner en marcha una adecuada estrategia de participación”. **¿Cómo elaborar “Planes Parciales” y poner en marcha su gestión ?**

Ministerio de Desarrollo Económico. Bogotá. 1999

ceo@carios.udea.edu.co

<http://ceo.udea.edu.co>

Ciudad Universitaria Bloque 9-252 Telefax: 2105775

En el pasado se han realizado diversos estudios de la zona de Naranjal, entre los cuales mencionaremos, como antecedentes mediatos y como los más importantes, de un lado, el desarrollado por la Promotora Inmobiliaria, titulado PLAN PARCIAL DE RENOVACIÓN URBANA DE NARANJAL. DOCUMENTO TÉCNICO DE SOPORTE -Diciembre de 2000- y que efectivamente se constituyó en la base de la definición del Plan parcial. También, se encuentra el informe del consultor Ignacio René Uribe López titulado DEFINICIÓN DE LA GERENCIA Y LA ESTRATEGIA DE GESTIÓN DEL PLAN PARCIAL NARANJAL -Junio de 2005- Adicionalmente vale la pena mencionar el documento de los facilitadores Javier Jaramillo y Carlos Montoya, titulado RENOVACIÓN URBANA INTEGRAL CON SENTIDO SOCIAL -Junio/ Julio de 1999-

Como conclusión general de la lectura de estos estudios podemos decir que: el proceso participativo en Naranjal permitió en 1999 desarrollar una imagen del barrio basada en las condiciones estructurales del mismo con sus potencialidades y limitaciones: equipamiento colectivo deficiente, desarrollo urbanístico moderno precario, mezcla de usos del suelo, similitudes con el sector vecino de Arrabal, su estratégica localización, sus mezclas en los usos del suelo, y una vocación económica definida, que dan al sector una perspectiva de potenciación del suelo en su uso y aprovechamiento de la moderna infraestructura que lo rodea.

Dado lo anterior, el Centro de Estudios de Opinión (CEO) de la Universidad de Antioquia y el Grupo Naranjal del Área Metropolitana coinciden, en que **la identificación de los actores involucrados con sus dinámicas es fundamental para el éxito en la revisión y ajustes y posterior ejecución del Plan Parcial.** El análisis de los actores y la identificación de sus actividades será empleada para establecer las relaciones entre ellos y conocer sus actitudes e intereses respecto de la ejecución del plan.

También los actores relacionados con la comunidad civil y con el sector privado juegan un papel protagónico en el proceso de formulación del plan parcial. En este orden de ideas, el CEO considera que en las etapas inicial y final, por su carácter, la participación se debe restringir exclusivamente a los actores relacionados directamente con el plan parcial; mientras que en las fases intermedias, de diagnóstico y formulación, la participación puede ser más amplia y abierta con el fin de legitimar y buscarle viabilidad al plan. En este sentido las mesas de trabajo y concertación que se convocaron son especializadas y su participación restringida únicamente a los actores sociales involucrados.

Las acciones de divulgación, información, sensibilización, capacitación y promoción que se ha planeado desarrollar, facilitarán la fluidez del proceso planificador y una correcta toma de decisiones. El proceso además, deberá contar con el seguimiento y retroalimentación al cumplimiento de los compromisos adquiridos por los actores involucrados, y ayudar desde lo social, a redireccionar el proceso cuando fuere necesario.

iii. Justificación de la revisión y ajustes a la luz de los pactos con la comunidad antes del 2000, de su vigencia y en el marco del POT de Medellín

En Junio de 1999 los Sociólogos Javier Jaramillo A. y Carlos Montoya C. señalaban en la propuesta “Renovación urbana integral con sentido social”, CITAR que “La participación comunitaria no se tiene en cuenta, o es distorsionada. Los programas y proyectos siguen concibiéndose de manera autoritaria. No se ha entendido, ni se tienen las habilidades y técnicas para el ejercicio de la negociación”. Con estas afirmaciones, como anota el decir popular, se estaba *poniendo el dedo en la llaga* respecto de los procesos de planificación en el país, ausentes de participación ciudadana y para lo cual, la Ley 388 de 1997 convierte la participación ciudadana en mandato constitucional.

Desde un comienzo el interés de la Administración Municipal de Medellín (1999/2000 o 2004) fue acogerse a las disposiciones constitucionales en el proceso de planificación de la ciudad, y particularmente en el plan de renovación urbana del Sector de Naranjal, donde se inició un proceso de acompañamiento en lo social. CORNARANJAL fue la organización comunitaria a través de la cual se inició el proceso de acercamiento con la comunidad para crear la Mesa de Trabajo de Naranjal, hasta alcanzar la elaboración de una propuesta concertada sobre un “Programa de renovación urbana integral con sentido social”. Sin embargo la Administración Municipal de Luis Pérez Gutiérrez, siguiente a la que aprobó el Plan Parcial abandonó el proceso de concertación ciudadana iniciado, al parecer por desinterés y falta de voluntad política para culminar el proceso.

Los resultados de este primer ejercicio de lo social y la participación ciudadana desarrollado durante la Alcaldía de Juan Gómez Martínez fueron altamente satisfactorios:

- Actitud positiva de la comunidad en general respecto del proceso de renovación urbana.
- Identificación de actores y conocimiento de la problemática del sector.
- Análisis de las potencialidades y limitaciones urbanísticas del sector.
- Clarificación de los procesos de gestión urbana.
- Elaboración de escenarios de desarrollo futuro.
- Cualificación de las condiciones de participación ciudadana: Mesa de trabajo, proyecto concertado de renovación del sector y plan operativo.
- Gestión política para el proceso de renovación ante: Concejo Municipal, Plan de Desarrollo, Administración Municipal, Sector Privado.

La Promotora inmobiliaria de Medellín en Agosto de 1999 proponía dentro del “Plan de Intervención Urbana para la Zona de Naranjal” constituir:

- La mesa de trabajo por la renovación urbana integral con sentido social.

- Proceso de acompañamiento, capacitación y concertación comunitaria.

El proceso de participación ciudadana en el “Plan Parcial de Renovación Urbana de Naranjal” se consideró por parte de la Administración Municipal de acuerdo con los lineamientos establecidos en la Ley 388 de 1997. “...cualquier intervención por bien estructurada que se encuentre desde sus aspectos de diseño físico, si no contempla una gestión social y política dirigida a encausar los intereses de los pobladores del sector y del sector inmobiliario y de la construcción hacia un mismo objetivo, fracasará, pues sencillamente a diferencia de los procesos de construcción tradicional en nuestras ciudades que requieren sencillamente de una norma y un constructor con un mercado asegurado, una intervención de renovación implica abordar un agudo problema social, con los habitantes y diferentes funciones económicas y sociales establecidas en el sector... Una mala gestión desde lo social implicará una permanente oposición al proyecto, que desde el punto de vista político posee un riesgo demasiado alto para la Administración Municipal... La gestión social, implica un contacto directo con la comunidad y con sus líderes, la conformación de interlocutores válidos y fundamentalmente la generación de escenarios de confianza mutua que permitan con base en el conocimiento de las bases técnicas y legales de la operación, el reconocimiento de los diversos intereses y derechos.. ”. **Plan Parcial de Renovación Urbana de Naranjal. Documento Técnico de soporte, Diciembre de 2000.**

El Arquitecto Ignacio René Uribe López en su documento informe de consultoría “**Definición de la gerencia y la estrategia de gestión del Plan Parcial Naranjal**”, Junio de 2005, al definir las líneas de actuación y referirse a las sociales anota que “A partir de la construcción colectiva que se hizo en la Mesa de Trabajo, resultado de la disposición de la comunidad a concertar con el gobierno y el sector privado una intervención positiva para todos los actores y se debe llegar a unos acuerdos que retomen el camino de concertación ya recorrido y reinicien esta segunda etapa del plan, que debe ser la definitiva... Liderar el proceso de acompañamiento social en su etapa de

respuesta a la concertación social, adelantando procesos de reubicación y capacitación de los actores... Mantener un clima de apertura y armonía entre las relaciones sociales tanto al interior como al exterior del área de planificación que garantice un proceso participativo y justo, que le de confianza a todas las partes involucradas en el proceso”.

La estrategia social, referida a la participación en el proceso, la podemos resumir en: La creación de una mesa permanente de trabajo fruto de los intereses y la disposición de la comunidad en el proceso de concertación con el estado y el sector privado. Y en un proceso de sensibilización y capacitación a partir de la convocatoria regular comunitaria en mesas de trabajo, una asamblea barrial y dos talleres intensos de producción colectiva.

El proceso participativo permitió desarrollar una imagen del barrio basada en las condiciones estructurales del mismo con sus potencialidades y limitaciones: equipamiento colectivo deficiente, desarrollo urbanístico moderno precario, mezcla de usos del suelo, similitudes con el sector vecino de Arrabal, su estratégica localización, sus mezclas en los usos del suelo, y una vocación económica definida, dan al sector una perspectiva de potenciación del suelo en su uso y aprovechamiento de la moderna infraestructura que lo rodea.

El desarrollo de la imagen objetivo logró determinar algunas características deseadas del barrio referidas tanto a su forma física como al modo de estar de los pobladores. La imagen objetivo del Sector de Naranjal se determinó del siguiente modo: Uso residencial predominante, desarrollo de un sector de Unidades Integrales de Talleres de Servicios Automotores Modernos (UITAS), zona de boulevard central, equidad en la participación para accesos comerciales y de habitación, y acciones programadas para los procesos de transición y/o relocalización de habitantes.

Como conclusiones acerca del proceso participativo en el Plan Parcial de Naranjal y del estudio de los documentos considerados pueden señalarse las siguientes:

- 1) El proceso participativo desarrollado en el Sector de Naranjal y los acuerdos alcanzados serán el punto de partida para la discusión de los ajustes al Plan Parcial, permitiendo así a allanar el camino de su legitimación. De esta manera se logra romper la sensación de rivalidad que normalmente acompaña estos procesos.
- 2) La imagen del sector determinada por los pobladores fue la base para los diseños arquitectónicos ganadores en el concurso impulsado institucionalmente, los cuales se convierten en un referente obligado para la propuesta definitiva del plan.
- 3) En Naranjal se logra trascender la idea de la participación como un anexo a la planificación y se convierte esta como una estrategia propia y transversal al proceso mismo de la planificación en lo relativo a los planes parciales.

Después de 6 años de aprobado el Plan Parcial de Naranjal el Área Metropolitana consideró pertinente dentro de su política de promoción de la planificación territorial, promover la revisión de Plan Parcial de Naranjal, considerado en su momento el proyecto piloto de planeación urbana.

Era importante estudiar por qué el Plan Parcial no se había ejecutado, cuáles de los acuerdos alcanzados con la comunidad tienen aún vigencia, qué cambios se han operado en la población y en las actividades económicas del sector, revisar el diseño urbanístico propuesto frente a los cambios físicos operados en el entorno y las nuevas propuestas de desarrollo vial y de espacio público.

Para ello se considero como punto de partida efectuar una actualización de la información sobre características económicas, demográficas, sociales, de vivienda y ambientales del sector, mediante la aplicación de un instrumento de investigación que

nos suministrara la información necesaria para soportar la tarea de revisión y ajuste al plan.

iv. **Delimitación del área de planificación. (Jorge)**

v. **Características y análisis del territorio. (Jorge)**

I. DIAGNÓSTICO DEL ÁREA DE PLANIFICACIÓN

En el Sector de Naranjal se observó que del total de 713 unidades físicas, que constituyen el universo del censo, (Ficha Técnica del Censo) 308 (el 43,2%) tienen como uso la vivienda y 405 corresponden a unidades económicas (56,8%).

El Sector de Naranjal cuenta con un total de 849 habitantes de los cuales 400 (47%) son hombres y 449 (53%) son mujeres. En el total de viviendas que pudieron ser encuestadas (246) se encontraron 252 hogares.

De las 308 viviendas del sector el 52% son apartamentos, el 23% son casas y el restante 25% conforman un tipo de vivienda -de mala calidad.

Respecto de la actividad económica se hallaron 405 unidades económicas, de las cuales 329, es decir, el 81,2% son formales y 76 son informales, esto es, el 18,8%.

Conclusión: el área a intervenir reúne estas características.....

1. Diagnóstico del área física de planificación. (Jorge)

1.1 Metodología utilizada para el diagnóstico físico. (Jorge)

1.2 Análisis de los usos actuales del suelo y de las edificaciones. (Jorge)

1.3 Potencialidades, limitaciones, tendencias de desarrollo y escenarios probables del sector. (Jorge)

1.4 Potencialidades urbanísticas. (Jorge)

1.5 Limitaciones o desventajas urbanísticas del sector. (Jorge)

1.6 Tendencias de desarrollo. (Jorge)

1.7 Escenarios de desarrollo posibles. (Jorge)

a. Imagen objetivo. (Jorge)

i. El Nuevo Naranjal Arrabal. (Jorge)

ii. Usos del suelo que no caben en el Nuevo Naranjal Arrabal. (Jorge)

iii. Alternativas para los usos que no caben en Naranjal Arrabal. (Jorge)

2. Características socioeconómicas del Sector Naranjal Arrabal. (CEO)

2.1 Justificación

El Municipio de Medellín, comprometido con los procesos de recuperación y modernización de la estructura urbana y, adicionalmente, dando cumplimiento al mandato establecido en la ley 388 de 1997 referente a los mecanismos e instrumentos para la ejecución de los llamados Planes Parciales de las ciudades, determinó la realización de un estudio socioeconómico del área considerada por el Plan Parcial Naranjal, para la cual suscribió el convenio interadministrativo N° 5200000496 de

2005, con la Universidad de Antioquia representada en el Centro de Estudios de Opinión y el Área Metropolitana mediante el convenio interadministrativo No 214 de 2006 comprometió el acompañamiento en lo social del Centro de Estudios de Opinión - CEO- para la revisión y ajuste de los Planes Parciales del área metropolitana de Medellín.

Para recolectar la información necesaria se recurrió a la elaboración de tres encuestas aplicables a las viviendas y personas, unidades económicas formales, y unidades económicas informales. En este sentido, el censo socioeconómico de las unidades de vivienda, personas y negocios del Barrio Naranjal y de tres manzanas de Arrabal, desarrollado y convenido con el CEO, apuntó a conocer la realidad económica y social de los principales agentes sociales de esta zona y a brindar a la Administración Municipal y al Área Metropolitana información útil para la toma de decisiones.

El objetivo que se propuso el censo fue *“Realizar una investigación de carácter exploratorio que permitiera definir las características socio-económicas de las Unidades de Negocios Formales e Informales ubicadas en el sector objeto de estudio, conocer sus características económicas y ambientales y elaborar el perfil social y demográfico de los propietarios y trabajadores de dichos negocios”*. citar

2.2 DELIMITACIÓN DEL ÁREA

En sucesivas reuniones realizadas con los delegados de Planeación Municipal Municipio de Medellín, Dras. Nidia Acero y Catalina Duque, así como miembros del Grupo Naranjal, del Área Metropolitana del Valle de Aburrá, se determinó el ámbito espacial de los censos de la siguiente manera:

El Sector de Naranjal como polígono del plan parcial que lleva su nombre esta conformado por el tradicional Barrio Naranjal, tres manzanas del Barrio Arrabal y la Unidad Residencial La Macarena. Esta última, un conjunto residencial cerrado de

apartamentos de estrato tres, altamente consolidado y con características diferentes al resto del sector.

- **Sector 1:** Denominado Arrabal y constituido por las manzanas de Código catastral MZ1104029, MZ1104030 y MZ1104031.
- **Sector 2:** Conformado por la Urbanización La Macarena, identificada por el código catastral MZ1103021, que se considera unidad consolidada y que no precisa de transformación.
- **Sector 3:** El resto de Naranjal sujeto de renovación, conformado por 7 manzanas identificadas con los códigos catastrales así: MZ1103004, MZ1103005, MZ1103018, MZ1103019, MZ1103020, MZ1103023, MZ1103024. Definir en forma de texto los códigos utilizados



2.3 El proceso censal y la metodología aplicada.

Para la definición de la estrategia censal se desarrollaron diferentes actividades preparatorias, las mismas que sintetizamos de la siguiente manera:

- 1. Diseño de cuestionarios para el Estudio Socioeconómico del Sector de Naranjal.** Se definió abordar de manera independiente el estudio socioeconómico de las unidades económicas formales de las informales. Se definieron temáticas, variables y preguntas específicas a ser contempladas en las

ceo@carios.udca.edu.co

<http://ceo.udca.edu.co>

Ciudad Universitaria Bloque 9-252 Telefax: 2105775

encuestas. El proceso de construcción de las encuestas fue un proceso colectivo, entre contratista y contratante, donde las sugerencias y recomendaciones de los funcionarios de Planeación fueron consideradas e incluidas en los instrumentos de investigación, validando de esta manera las necesidades del Departamento de Planeación con los objetivos propuestos para la investigación. El mismo procedimiento se siguió para definir el contenido temático de la encuesta de viviendas y hogares.

2. Concertación de dos cuestionarios (para economía formal e informal) y adición de uno sobre vivienda y personas, con funcionarios del Departamento Administrativo de Planeación del Municipio de Medellín.

Las encuestas son puestas a consideración y aprobación del Departamento de Planeación, antes de ser impresas para su aplicación, como forma de control y perfeccionamiento, lográndose obtener unos instrumentos de investigación para aplicar de alta calidad. Se identifica la importancia para el proyecto de actualizar también la información sobre viviendas y hogares, para lo cual se acuerda adicionar un tercer formulario sobre vivienda y hogares. Además se acordó con el Área Metropolitana el sistema de geo-referenciación a emplear en la encuesta, con el objeto de poder realizar cruces y comparación de información.

3. Elaboración de la Cartilla Guía para la Encuesta. Se elaboró una Cartilla Guía, instructiva para los Coordinadores de campo y los encuestadores, cuyo contenido apunta a esclarecer los objetivos y propósitos de las preguntas y lograr un clima de cooperación del encuestado que se traducirá en una mejor calidad de la información a obtener.

4. Censo de predios mediante trabajo de campo para definir la cantidad de unidades económicas y viviendas, ocupadas y desocupadas. Con el empleo de planos detallados del sector, se procedió a realizar el recorrido de la zona y el censo de las unidades económicas y de las viviendas albergadas allí. Este

trabajo previo a la realización del censo permite planificar el trabajo de los encuestadores (mapeo, número y recorridos), identificar el clima y actitud de los vecinos del sector, y adoptar correctivos y ajustes al trabajo de recolección de la información. Este trabajo de campo nos permitió precisar el número de unidades económicas activas, de viviendas ocupadas y el grado de formalidad e informalidad del sector.

- 5. Aplicación de las encuestas.** Las encuestas se aplicaron el pasado Miércoles 15 de Marzo de 2006-10-31. La actividad de encuestaje se realizó en un mismo día mediante un trabajo intensivo de barrido de todo el sector por el equipo de encuestadores. El trabajo se realizó en condiciones normales de aceptación y colaboración por parte de los entrevistados. Los posibles ajustes requeridos, por identificación de errores o deficiencias en la recolección de la información, se realizaron en los dos días siguientes al censo del sector.

Tratando de ser fieles al seguimiento que impone un censo, el Centro de Estudios de Opinión (CEO) diseñó tres tipos de cuestionarios específicos, según la población objeto: Uno, para el sector de viviendas y hogares, otro para las actividades del sector formal de la economía y un tercero, para las actividades del sector informal.

El CEO estructuró preguntas de caracterización sociodemográfica, que permitieran conocer la realidad de la zona; sector, sección y manzana de los predios, sexo, edad, nivel educativo y estado civil del usuario de la actividad soportada en el suelo urbano, tipología de la tenencia del suelo, tipo de actividades que se desarrollan, etc. Las otras preguntas dependían de los destinatarios de los cuestionarios

Consideramos que las lecturas de cuadros, que el lector encontrará en este informe, ratificará algunas de las percepciones que se han construido en torno a zonas de deterioro, pero, la documentación de los hechos se utilizarán, eventualmente como

instrumentos de transacción y concertación con los pobladores de la zona afectada por el Plan Parcial.

Inicialmente, el grupo de trabajo del CEO, buscó establecer una estructura básica, que sirviera de marco para la elaboración del cuestionario. Esta estructura es como sigue:

Cuestionario de Vivienda		
VARIABLE	CATEGORIA	REFERENTE EMPÍRICO
Caracterización Físico – Espacial de las Unidades Físicas	Ubicación geográfica Tipología de vivienda Material dominante en paredes, pisos y techos. Acceso a los Servicios Públicos.	La diferenciación entre tres sub-zonas: Arrabal, Urbanización la Macarena y Naranjal propiamente. Áreas funcionales de la vivienda
Caracterización de los Hogares.	Número de hogares que habitan la vivienda.	Número de cuartos exclusivos y compartidos Tipología de la tenencia Ingresos familiares
Características de las personas que habitan las viviendas	Arraigo en el barrio	Sexo, edad, parentesco. Nivel educativo. Tipo de afiliación a la seguridad social Tiempo de vivir en el barrio.

Cuestionario de Unidades Económicas Formales		
VARIABLE	CATEGORIA	REFERENTE EMPÍRICO

Caracterización Físico – Espacial de las Unidades Económicas	Ubicación geográfica. Tipología de tenencia de los locales. Material dominante en paredes, pisos y techos. Acceso a los Servicios Públicos.	Direcciones de los negocios. Valores de los locales que ocupan los negocios. Áreas de los lotes ocupados para el negocio. Valor de los servicios públicos. Estratos socioeconómicos.
Caracterización de las Unidades Económicas.	Tipo de actividad económica (sector). Formalidad de la unidad. Personal vinculado. Información contable. Gestión ambiental.	Productos que compra, vende, repara o recicla. Proveedores y clientes. Relación con el sector informal. Licencias, impuestos, etc. Cantidad de empleados y tipo de contratación. Volumen de ventas y de utilidades. Créditos. Tratamiento de desechos sólidos.
Características de las personas propietarias de los negocios	Arraigo en el barrio	Sexo, edad, parentesco. Nivel educativo Tipo de afiliación a la seguridad social Tiempo de trabajar en el barrio.

Cuestionario de Unidades Económicas Informales		
VARIABLE	CATEGORIA	REFERENTE EMPÍRICO
Identificación de las Unidades Económicas Informales	Ubicación geográfica Tipología de la tenencia del negocio. Tipo de actividad económica (sector).	Dirección asociada a los negocios. Valoración del negocio. Productos que compra, vende, repara o recicla. Proveedores y clientes. Relación con el sector formal.
Características de las personas propietarias de los negocios	Arraigo en el barrio	Sexo, edad, parentesco Nivel educativo Tipo de afiliación a la seguridad social Tiempo de trabajar en el barrio

El proceso de diseño del cuestionario las encuestas fue un proceso colectivo, entre contratista y contratante, donde las sugerencias y recomendaciones de los funcionarios de Planeación fueron consideradas e incluidas en los instrumentos de investigación, validando de esta manera las necesidades del Departamento de Planeación con los objetivos propuestos para la investigación.

Se probaron las encuestas y se definieron sus formatos finales, en discusión entre el equipo conformado por el CEO, el Departamento Administrativo de Planeación y las opiniones del Grupo Naranjal conformado en el Área Metropolitana del Valle de Aburra. Los formatos de las mismas, se adjuntan en los anexos de este informe.

La revisión y ajustes a las encuestas se realizaron los días Jueves 15 y Viernes 16 de Marzo, bajo la modalidad de un trabajo intensivo de barrido de todo el sector por el equipo de encuestadores y verificación de direcciones. Adicionalmente, el equipo volvió a la zona para una tercera revisita a los predios calificados como “ausente”. Como ya se mencionó, el trabajo se realizó en condiciones normales de aceptación y colaboración por parte de los entrevistados, con algunas excepciones sobretodo en lugares donde se sospecha se desarrollan actividades fuera de la ley.

Sistematización de la información

Se procesó la información y se diseñaron los cuadros de salida. En el presente informe, se indican los análisis básicos sobre la base de la lectura de los cuadros, es decir, se enfatiza en los análisis de frecuencias y de cruces considerados esenciales, que permiten llevar a una base real y fija de comparación de políticas públicas y de crecimiento de la confianza en las instituciones.

En los numerales 2.4 a 2.7 de este documento, están los análisis referidos a los resultados censales:

- Los apartes 2.4 y 2.5 se refiere al censo de viviendas, hogares y personas. Se hicieron unas caracterizaciones del conjunto de Naranjal y luego, entendiendo que la presencia de la Urbanización La Macarena introducía cierta “alteración” al momento de caracterizar la zona más deteriorada de Naranjal y principal centro de intervención, se hicieron análisis separados de estas dos subzonas.
- En el aparte 2.6 el análisis se centró en el estudio de las condiciones de los negocios de tipo formal que existen en la zona. Se determinó que el carácter formal se definía a partir del hecho de tener legalizado ante las autoridades municipales su operación o poseer el registro mercantil de Cámara de Comercio. Los análisis trataron de determinar, a partir de la caracterización de

las unidades económicas y de sus características físico espaciales, la solidez de los negocios, sus relaciones o cadenas productivas establecidas por sus proveedores y clientes, sus vínculos con el sector informal de la zona, su arraigo y dependencia del territorio de ubicación, etc. También se indagó sobre el impacto ambiental de sus actividades, así como por las expectativas surgidas por la implementación del Plan Parcial

- El aparte 2.7 se refiere a las actividades económicas informales, en las cuales se indagó igualmente por las características físicas y del negocio, por su solidez económica y sus relaciones con el espacio y con los agentes formales de la zona. También se les interrogó por sus cargas ambientales y expectativas frente al proceso de transformación de la zona, que se generaría con el Plan Parcial.
- En la parte final de este acápite están las conclusiones que pretenden jalonar interpretaciones para estudios posteriores.

En esencia, se trató de una investigación de carácter exploratorio que permitió definir las características socioeconómicas de las Unidades de Negocios Formales e Informales ubicadas en el sector objeto de estudio, conocer sus características económicas y ambientales y elaborar el perfil social y demográfico de los propietarios y trabajadores de dichos negocios. Posteriormente se determinó entre las partes comprometidas en incluir en el estudio censal el componente de vivienda con sus residentes, existente en el área determinada de intervención por el Plan Parcial, y agregar al área de intervención tres manzanas del Sector de Arrabal. .

El punto de partida de la investigación, fue el reconocimiento de que la zona definida para el Plan Parcial de Naranjal es una zona urbanizada y construida, que actualmente, como producto del paso del tiempo y de los usos a que ha sido sometida se encuentra en condiciones evidentes de deterioro, lo cual la convierte en el objeto de la renovación urbana contenida en su Plan Parcial.

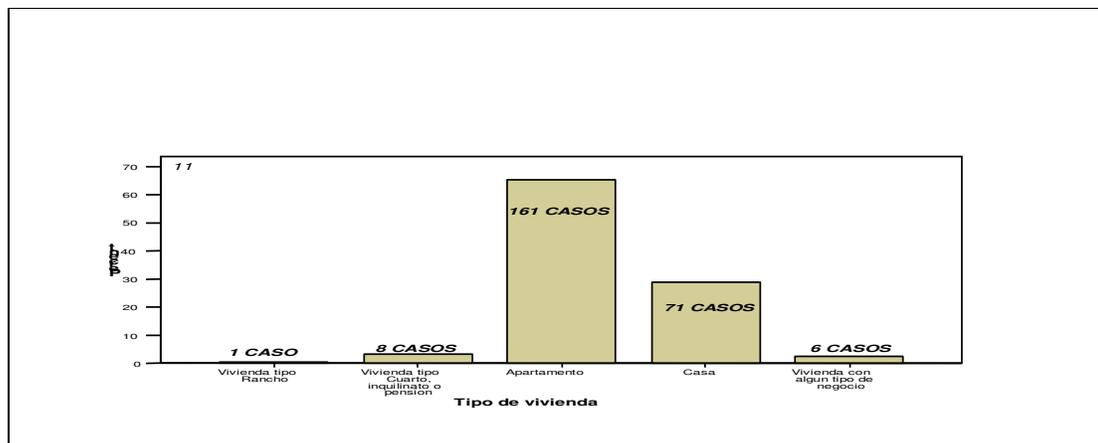
2.4 El Diagnóstico de vivienda

De las 310 viviendas encontradas en Naranjal se logró entrevistar a 247 unidades, que representan el 79% del total – en 6 viviendas manifestaron abiertamente su rechazo a ser entrevistados, 23 se encontraban desocupadas y 34 con personas ausentes en las sucesivas visitas que se realizaron y con renuencia y disculpas para responder la entrevista. La base de los análisis son esas 247 unidades físicas que aportaron información.

En el conjunto barrial, es claro el predominio de la vivienda tipo apartamento, tipología que, por supuesto, se encuentra más concentrada en la Urbanización La Macarena. Véase el gráfico N° 1.

GRÁFICO N° 1

Tipología de la vivienda

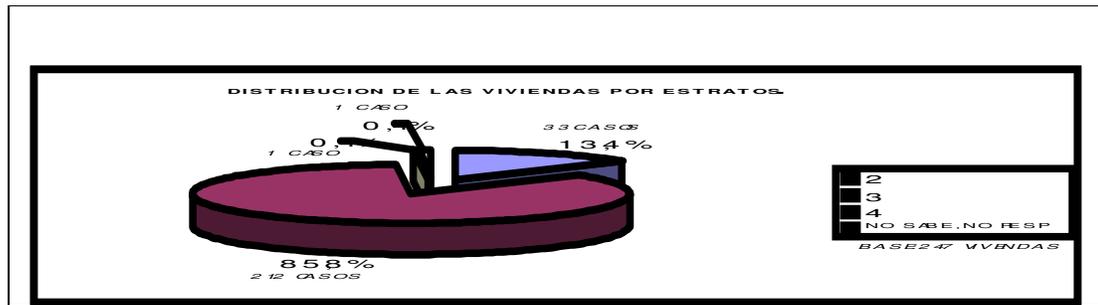


Fuente: Censo de Población, Viviendas y Unidades económicas. CEO, Marzo 15 – 18 y 20 de 2006

Prácticamente todas las viviendas están ubicadas en los estratos 3 y 2 en orden de importancia. Podríamos decir que están en el estrato 3 en una relación de casi 9 de cada 10 viviendas y la otra se ubica en el estrato 2. Véase el gráfico N° 2.

GRÁFICO N° 2

Distribución de las viviendas por estratos



Fuente: Censo de Población, Viviendas y Unidades económicas. CEO, Marzo 15 – 18 y 20 de 2006

Ahora bien, los pagos que se destinan a cubrir la vivienda – ya sea bajo la modalidad de arrendamiento o subarrendo, o por amortizaciones a la deuda hipotecaria - en un porcentaje muy alto, del 66% solo equivale a un salario mínimo mensual, tal como lo expresa la tabla N° 1

TABLA N° 1

Pagos mensuales destinados a la vivienda

PAGO MENSUAL POR LA VIVIENDA			
	Frecuencia	%	% Acum.
Entre \$ 5.500 y \$ 100.000	9	7,7	7,7
Entre \$ 100.001 y \$ 200.000	41	35,0	42,7
Entre \$ 200.001 y \$ 300.000	27	23,1	65,8
Entre \$ 300.001 y \$ 400.000	17	14,5	80,3
Entre \$ 400.001 y \$ 500.000	7	6,0	86,3
Entre \$ 500.001 y \$ 600.000	7	6,0	92,3
Entre \$ 600.001 y \$ 750.000	3	2,6	94,9
No sabe, No resp	6	5,1	100,0
Base	117		
No aplica	134		
Total	251		

Fuente: Censo de Población, Viviendas y Unidades económicas. CEO, Marzo 15 – 18 y 20 de 2006

En cuanto a la relación de hogares por vivienda, se pudo establecer con los datos censales que es de 1,01 pues en las 247 viviendas habitan sólo 251 hogares. Viviendas unifamiliares

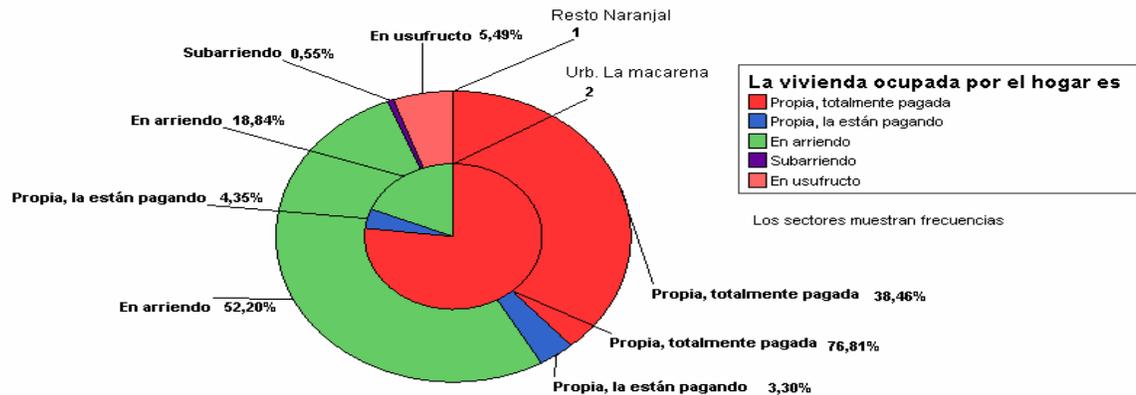
Tal como se estableció al delimitar el área de trabajo, se consideró pertinente diferenciar el sector de la MZ1103021 correspondiente a la Urbanización La Macarena del resto de la zona de intervención, pues esta urbanización, dado su nivel de consolidación se presenta como atípica del conjunto barrial y, por lo tanto, le puede estar introduciendo cierta “alteración” a la presentación final de los datos. Los datos presentados por separado para la Urbanización La Macarena y el Resto de Naranjal muestran esa diferenciación.

Si separamos la parte más consolidada del Sector de Naranjal, que es el Conjunto Residencial La Macarena, del resto del sector, observamos como algunas de las características que presenta la totalidad del sector se acentúan y otras que no se percibían aparecen. Esta urbanización se encuentra ubicada totalmente en el estrato 3, como resultado tanto del tipo de materiales dominantes en su construcción, como de la provisión de servicios: el 100% de las viviendas tienen sus paredes de adobe, ladrillo o bloque revocado y pintado, en tanto que sus pisos son de baldosa, vinilo o tableta principalmente y unas pocas poseen alfombra o tapete o madera, en materia de los servicios públicos domiciliarios, estas viviendas cuentan, en un 100%, con los servicios de energía, acueducto y alcantarillado, el servicio telefónico fijo cubre a cerca del 98% y el servicio de gas cubre a cerca del 90% del total de viviendas.

En materia de tenencia de vivienda, mientras en La Macarena el 77% de las viviendas ocupadas son propias, en el resto de Naranjal esta cifra apenas llega al 38%. Esto es, mientras la Urbanización La Macarena es una zona de propietarios, en una relación de 4 de cada 5 viviendas, en el resto de Naranjal se puede afirmar que es de arrendatarios en una relación que involucra a más de la mitad del total de unidades físicas.

GRÁFICO N.º 3

La Tenencia de la Vivienda en Naranjal



Fuente: Censo de Población, Viviendas y Unidades económicas. CEO, Marzo 15 – 18 y 20 de 2006

Y como complemento a lo anterior, se adoptó el tiempo de residencia en el barrio como criterio básico de arraigo y el panorama es como sigue: mientras en La Macarena sólo el 15% de las familias siempre han vivido allí, en el resto de Naranjal la cifra llega al 55%. Y desagregamos en años el tiempo de permanencia en el sector de Naranjal encontramos los datos que muestra la siguiente Tabla No 2:

TABLA N.º 2

Tiempo de vivir en el Barrio

	RESTO DE NARANJAL	URB. LA MACARENA
	%	%
HASTA 1 AÑO	18,8	21,7
ENTRE 2 Y 5	21,1	35,4

AÑOS		
ENTRE 6 Y 10 AÑOS	16,1	13,6
ENTRE 11 Y 15 AÑOS	7,0	10,1
ENTRE 16 Y 20 AÑOS	5,6	10,6
ENTRE 21 Y 25 AÑOS	6,2	0,5
MAS DE 26 AÑOS	25,2	8,1
	100,0	100,0

Fuente: Censo de Población, Viviendas y Unidades económicas. CEO, Marzo 15 – 18 y 20 de 2006

Esto significa que 3 de cada 5 habitantes de la Urbanización de La Macarena llegó al barrio en los últimos cinco años, pero igualmente 1 de cada 5 lleva entre 11 y 20 años, lo que representaría un fuerte sentimiento de arraigo a la zona.

Ahora bien, es indudable que uno de los criterios básicos para definir la calidad de la vivienda, se refiere a las áreas funcionales que estas poseen. Las viviendas de la urbanización la Macarena se caracteriza por poseer estas áreas claramente definidas: poseen sus respectivas salas, comedores, un cuarto exclusivo para cocinar, la mayoría puede disponer de garajes, e incluso, al menos 1 de cada cinco poseen cuarto útil.

TABLA N° 3

Las áreas funcionales de las viviendas

	NÚMERO DE UNIDADES FUNCIONALES	RESTO NARANJAL		URB. LA MACARENA	
		%	N°	%	N°
SALA	0	47,8	85	40,6	28
	1	51,7	92	56,5	39
	2	0,6	1	2,9	2
COMEDOR	0	63,5	113	40,6	28
	1	36,0	64	59,4	41
	2	0,6	1	0,0	0
SALA COMEDOR	0	73,6	131	59,4	41
	1	26,4	47	40,6	28
COCINA	0	7,3	13	0,0	0
	1	92,1	164	100,0	69
	2	0,6	1	0,0	0
GARAJE	0	94,9	169	27,5	19
	1	5,1	9	72,5	50
BODEGA, ÚTIL	0	98,9	176	81,2	56
	1	1,1	2	17,4	12
	3	0,0	0	1,4	1

Base: Resto Naranjal 178 casos. Urb. La macarena 69 casos.

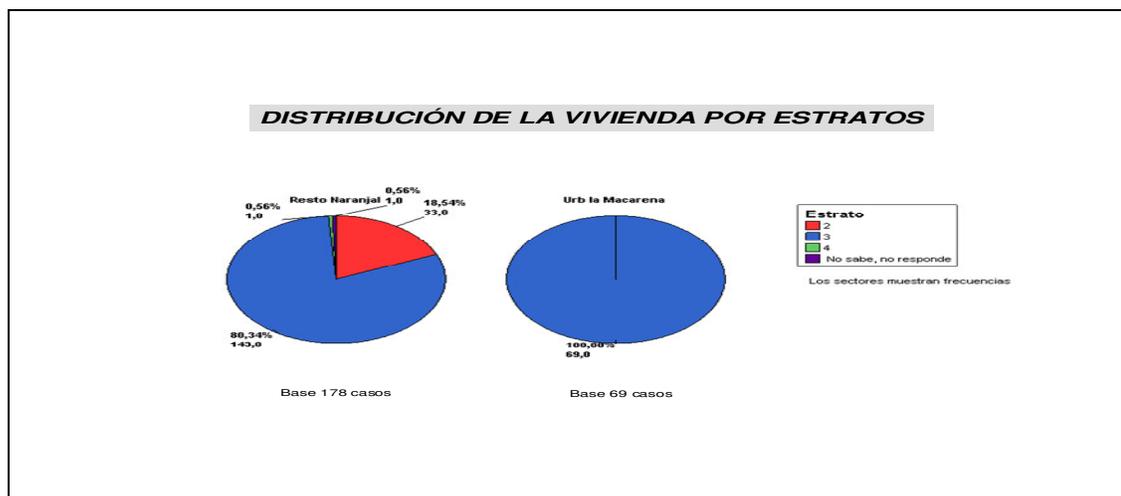
Fuente: Censo de Población, Viviendas y Unidades económicas. CEO, Marzo 15 – 18 y 20 de 2006

2.4.2 El resto de Naranjal Arrabal ¹

Se podría reconocer este barrio como de tipo tradicional, surgido y desarrollado como resultado, tanto del desarrollo de la planta fabril de TEJCONDOR, como de la presencia de la Plaza de Toros La Macarena.

A diferencia de la Urbanización La Macarena, en el resto de Naranjal ya encontramos viviendas que se corresponden con el estrato 2, aunque el estrato 3 sigue siendo el dominante, tal como se puede apreciar en el Gráfico N° 4. De otro lado, 4 de cada cinco viviendas en Naranjal, excluyendo La Macarena, corresponden al estrato 3, en tanto, que casi 1 correspondería al estrato 2. Las viviendas de este último estrato son las más antiguas, inapropiadas y deterioradas del sector.

GRÁFICO N°. 4



Fuente: Censo de Población, Viviendas y Unidades económicas. CEO, Marzo 15 – 18 y 20 de 2006

¹ La base para los análisis de las viviendas de Naranjal con exclusión de la urbanización La Macarena es de 178 casos.

Al menos 1 de cada cinco viviendas tiene sus paredes construidas con materiales relativamente de baja calidad o arcaicos, esto es, materiales de desecho, bahareque o caña o, en el mejor de los casos, con ladrillos, adobes o bloques sin ranurar ni revocar. Sus pisos esencialmente son en cemento o gravilla. Véase las Tablas Ns° 4 y 5.

TABLA N° 4

Material Predominante de las Paredes

		RESTO		URB	LA
		NARANJAL		MACARENA	
		N°	%	N°	%
Material Predominante de Paredes	Materiales de desechos y otros	<i>1</i>	<i>,6%</i>	<i>0</i>	<i>,0%</i>
	Bahareque, guadua o caña	<i>7</i>	<i>3,9%</i>	<i>0</i>	<i>,0%</i>
	Tapia pisada	<i>2</i>	<i>1,1%</i>	<i>0</i>	<i>,0%</i>
	Ladrillo o bloque o adobe sin ranurar, sin revocar	<i>31</i>	<i>17,4%</i>	<i>0</i>	<i>,0%</i>
	Ladrillo o bloque ranurado o revitado	<i>6</i>	<i>3,4%</i>	<i>0</i>	<i>,0%</i>
	Ladrillo o bloque o adobe revocado y pintado	<i>119</i>	<i>66,9%</i>	<i>69</i>	<i>100,0%</i>
	Ladrillo o Bloque Forrado en piedra o madera	<i>12</i>	<i>6,7%</i>	<i>0</i>	<i>,0%</i>

Fuente: Censo de Población, Viviendas y Unidades económicas. CEO, Marzo 15 – 18 y 20 de 2006

TABLA N° 5

Material Predominante de Los Pisos

		RESTO		URB	LA
		NARANJAL		MACARENA	
		N°	%	N°	%
Material predominante de los Pisos	Tierra o arena	<i>1</i>	<i>,6%</i>	<i>0</i>	<i>,0%</i>
	Cemento o gravilla	<i>24</i>	<i>13,5%</i>	<i>0</i>	<i>,0%</i>
	Baldosa, vinilo, tableta o ladrillo	<i>152</i>	<i>85,4%</i>	<i>68</i>	<i>98,6%</i>
	Alfombra o tapete de pared a pared, mármol, parqué, madera	<i>1</i>	<i>,6%</i>	<i>1</i>	<i>1,4%</i>

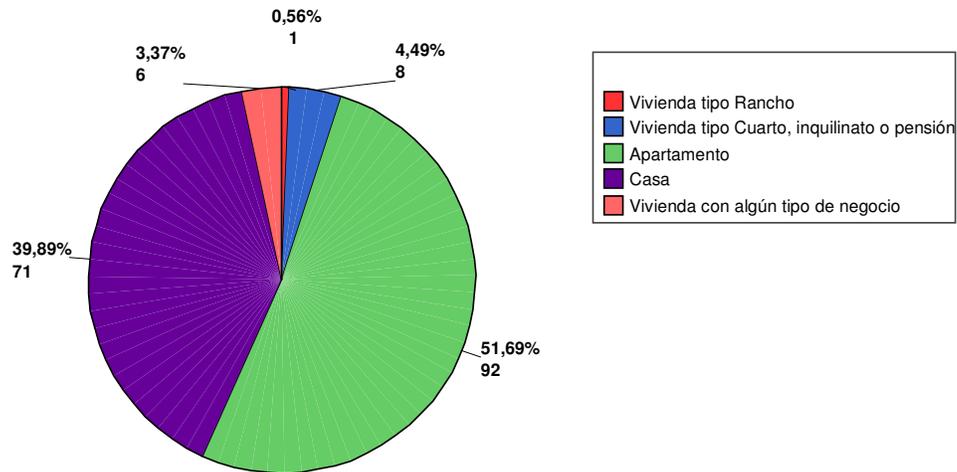
Fuente: Censo de Población, Viviendas y Unidades económicas. CEO, Marzo 15 – 18 y 20 de 2006

En cuanto a los servicios públicos domiciliarios, la cobertura es muy buena en energía, acueducto y alcantarillado, decrece un poco en lo referente al servicio telefónico de línea fija y es muy deficiente en lo referente al servicio de gas.

Los apartamentos en este subsector son el 51,7%, las viviendas tipo casa son el 39,9%, las viviendas tipo cuarto o inquilinato o pensión son el 4,5% del total.

GRÁFICO N° 5

Tipología de la vivienda Resto Naranjal



Fuente: Censo de Población, Viviendas y Unidades económicas. CEO, Marzo 15 – 18 y 20 de 2006

Y tal como se aprecia en el gráfico N°. 2 esta es una zona mayoritariamente de arrendatarios y solo 2 de cada 5 familias pueden afirmar que son propietarias –la están pagando o la tienen totalmente pagadas- pese a la antigüedad de residencia en la zona: más de la mitad de sus habitantes llevan residiendo allí más de 6 años, e incluso, 1 de cada 4 habitantes lleva más de 25 años residiendo en este barrio. Véase la tabla N° 2.

En relación con la disposición de áreas funcionales diferenciadas en las viviendas del Resto de Naranjal, la Tabla N° 3 muestra que muchas carecen de comedor y de sala, e incluso de sala comedor. Por supuesto carecen de garajes y de cuartos útiles. Se encuentra también que cerca del 50 %, es decir, 1 de cada 2 viviendas poseen entre 1 y 2 cuartos exclusivos para dormir y están dotadas de 1 solo baño.

Ahora bien, se puede establecer que más de la mitad de los hogares pagan por la vivienda –bien bajo la modalidad de arriendo, o bien de amortización a deuda hipotecaria- hasta un salario mínimo. En la Urbanización La Macarena dichos pagos se

elevan hasta 2 salarios mínimos. Véase un comparativo entre estas subzonas en la Tabla N° 7

TABLA N° 7

Pago mensual por la Vivienda

	RESTO NARANJAL	URB. LA MACARENA
	%	%
ENTRE \$ 5.500 Y \$ 100.000	4,4	1,4
ENTRE \$ 100.001 Y \$ 200.000	22,5	0,0
ENTRE \$ 200.001 Y \$ 300.000	14,8	0,0
ENTRE \$ 300.001 Y \$ 400.000	9,3	0,0
ENTRE \$ 400.001 Y \$ 500.000	1,1	7,2
ENTRE \$ 500.001 Y \$ 600.000	0,0	10,1
ENTRE \$ 600.001 Y \$ 750.000	1,1	1,4
NO APLICA	44,5	76,8
NO SABE, NO RESP.	2,2	2,9

Fuente: Censo de Población, Viviendas y Unidades económicas. CEO, Marzo 15 – 18 y 20 de 2006

Ahora bien, 4 de cada 5 personas que residen en Naranjal – excluyendo la Urbanización La Macarena - declararon que recibían mensualmente menos de \$ 700.000, es decir, un

poco menos de 2 salarios mínimos, y solo 1 de cada 10 percibe ingresos superiores al millón de pesos. La situación se invierte en la mencionada urbanización, menos de 1 de cada 10 declaró recibir menos de \$ 700.000 y 4 de cada 5 dijo recibir ingresos superiores a \$ 1.000.000.

TABLA N° 8

Ingresos personales Mensuales

	RESTO NARANJAL	URB. LA MACARENA
	%	%
DE \$ 0 A \$ 200.000	9,9	0,0
DE \$ 200.001 A \$ 400.000	40,1	1,4
DE \$ 400.001 A \$ 700.000	29,1	7,2
DE \$ 700.001 A \$ 1.000.000	8,2	8,7
DE \$ 1.000.001 A \$ 1.500.000	7,1	29,0
DE \$ 1.500.001 A \$ 2.000.000	2,7	23,2
DE \$ 2.000.001 A \$ 3.000.000	1,1	14,5
DE \$ 3.000.001 A \$ 4.500.000	0,5	8,7
MÁS DE \$ 4.500.001	0,5	1,4
NO SABE, NO RESP.	0,5	5,8

Fuente: Censo de Población, Viviendas y Unidades económicas. CEO, Marzo 15 – 18 y 20 de 2006

Dados los ingresos tan exiguos, que declararon los habitantes de Naranjal, es evidente que otros miembros fuera de la cabeza, tienen que aportar para el mantenimiento del hogar.

2.5 El Diagnóstico de Personas Residentes

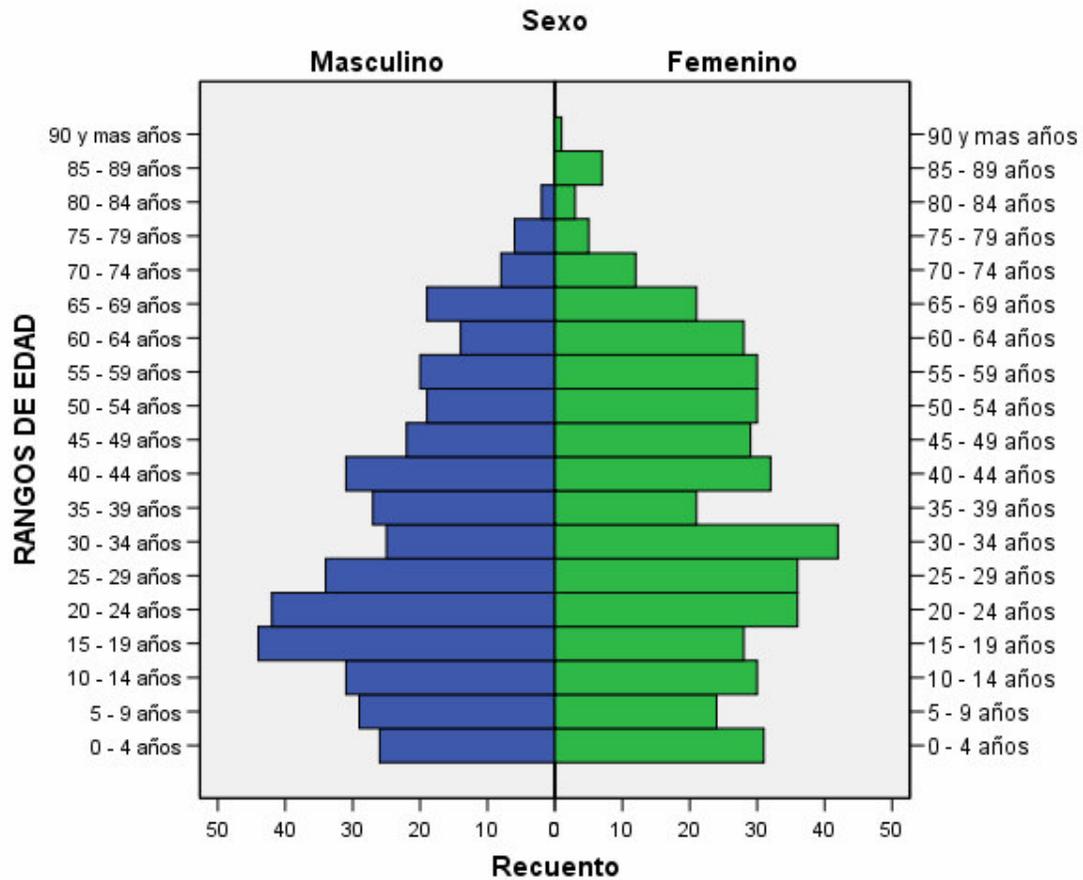
La composición de la población por sexo y grupo de edades nos presenta una población total de 849 personas de las cuales el 47% son hombres y el 53% mujeres. En los hombres predominan los grupos de edad de 15 a 19 años con un 11% y de 20 a 24 años con un 10.5% de la población total masculina. En las mujeres predominan los grupos de 30 a 34 años con 9.4% y los de 20 a 24 y 25 a 29 con 8% cada uno. Para el total de la población predominan los grupos de 20 a 24 años y 15 a 19 años con 9.2% y 8.5% respectivamente. Véase el Gráfico N° 6 Pirámide General de Población de Naranjal.

Conclusiones asociadas a las recomendaciones

Se trata de una población mayormente joven, en un 46.1% menor de 29 años, pero a la vez se nota una contracción en la base de la pirámide poblacional en la medida que el grupo de 0 a 4 años representa el 6.7%, inferior al siguiente de 5 a 9 años, lo que puede denotar una disminución en las tasas de natalidad.

GRÁFICO N° 6

PIRÁMIDE GENERAL DE POBLACIÓN - NARANJAL



Fuente: Censo de Población, Viviendas y Unidades económicas. CEO, Marzo 15 – 18 y 20 de 2006

Posteriormente, al desglosar la zona de Naranjal en dos secciones que se identifican como “Macarena” -para hacer referencia a la Urbanización La Macarena- y “Resto” – para agrupar el resto de manzanas objetos de este censo - se pueden observar dos (2) nuevas pirámides poblacionales. Véase Gráfico N° 7.

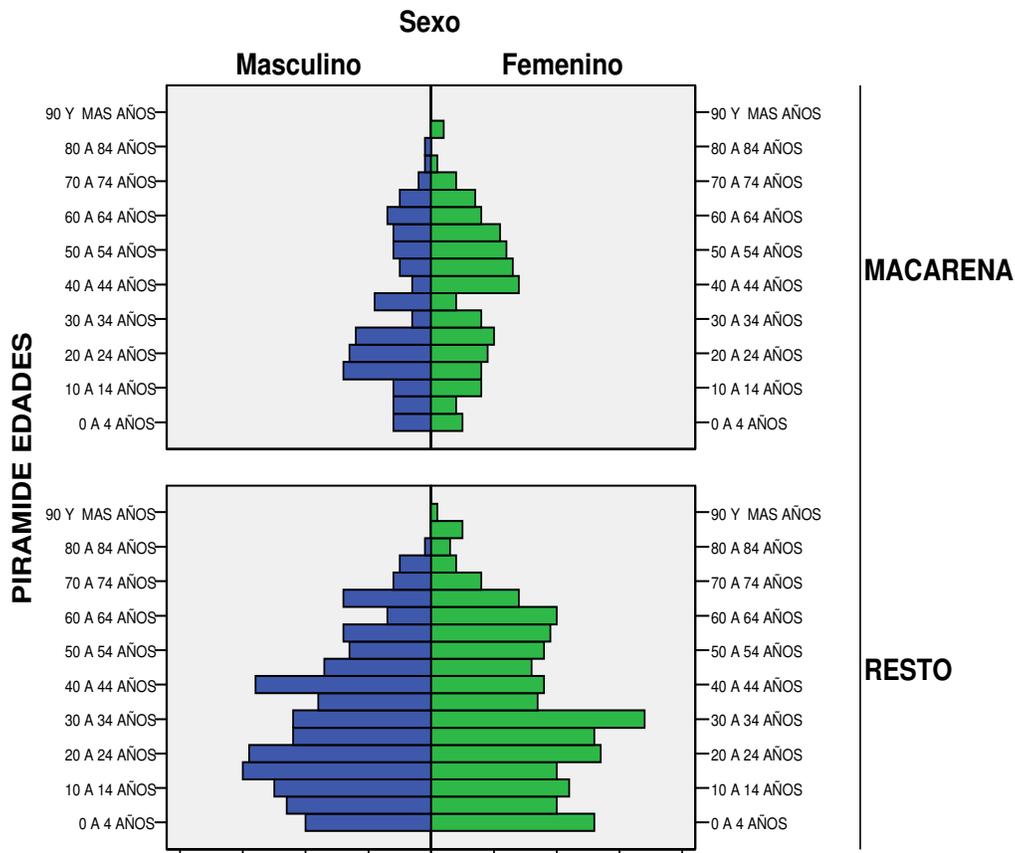
La correspondiente a La Macarena, es una pirámide atípica, poco uniforme, que muestra una población mayoritaria, y muy marcada, de tipo femenino, concentrada en edades

entre los 40 y los 60 años. La población masculina se ubica de manera destacada entre los 15 y los 29 años.

La pirámide del Resto de Naranjal, es más normal y equilibrada en la proporción de hombres y mujeres. La población femenina dominante esta en el rango entre 30 y 34 años. La población masculina muestra dos picos: uno entre los 15 y los 24 años y otro entre los 40 y 44 años.

GRÁFICO N° 7

PIRÁMIDE GENERAL DE POBLACIÓN – Macarena y el Resto



Fuente: Censo de Población, Viviendas y Unidades
económicas. CEO, Marzo 15 – 18 y 20 de 2006

Al analizar la composición de los hogares del sector vemos como de las 849 personas censadas un 29.4% corresponde a las cabezas de hogar, un 34.3% son hijos y un 13.4% corresponde a cónyuges o parejas de las cabezas del hogar. La relación entre el número de cónyuges y el número de cabezas de familia 45.65 denota un alto porcentaje de desintegración familiar, ausencia del padre o de la madre en más de la mitad de los hogares. Igualmente el número de hijos respecto de la población adulta apenas de un 52.2% es bajo y denota una población relativamente envejecida o en proceso de serlo.

Encontramos también entre los empresarios formales un bajo nivel educativo, donde se destaca que 26% de la población sólo han alcanzado el nivel de educación primaria, el 19% la secundaria, el 19% la media académica, un 15% tienen educación universitaria y un 11% no poseen ningún tipo de estudios.

El nivel educativo promedio de la población es bajo, mientras el 77% tiene nivel de media académica apenas el 18% alcanza nivel tecnológico y universitario. El que apenas el 21% tenga formación técnica, tecnológica o universitaria indica un bajo nivel de preparación para el empleo de los habitantes del sector.

El análisis respecto del sitio de trabajo de la cabeza de familia nos indicó que el 50% de los habitantes trabaja en otra comuna o sector de la ciudad, el 23% en el mismo sector y el 12% en un barrio vecino. El hecho de que el 35% de las cabezas de familia del sector trabajen cerca de su lugar de residencia nos muestra la importancia económica de Naranjal y la importancia que para sus moradores y la ciudad tiene la renovación urbana, con sentido social del sector donde se privilegie la permanencia de sus moradores.

Conclusiones asociadas a las recomendaciones

2.6 EL DIAGNÓSTICO DE LAS UNIDADES ECONÓMICAS FORMALES

2.6.1 Generalidades

Respecto de la caracterización de la población de propietarios formales, clasificados por sexo y grupos de edad, existe un claro predominio de la población masculina 74,2 % frente a 22,2% población femenina².

GRÁFICO N° 8



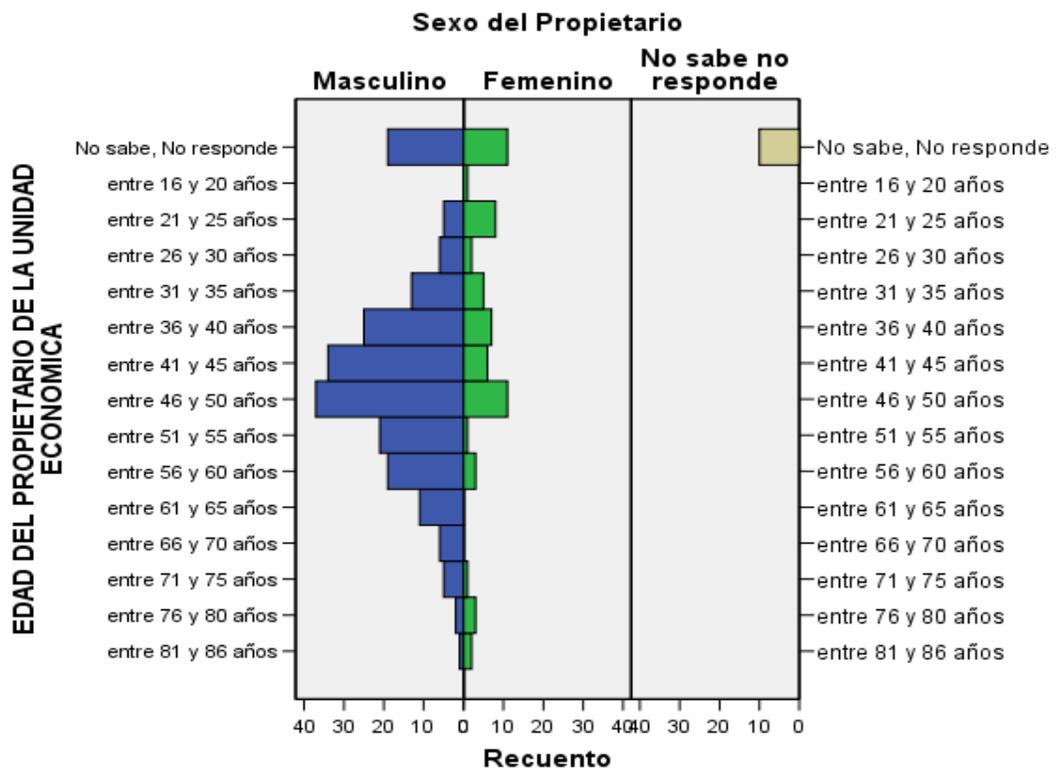
Fuente: Censo de Población, Viviendas y Unidades económicas. CEO, Marzo 15 – 18 y 20 de 2006

La irregular pirámide por edades para la población masculina indica, de un lado, que la actividad económica del propietario se concentra entre los 40 y 50 años –el 34,6% de los hombres propietarios se encuentra en estas edades- y, de otro lado, indica que antes

² Un 3,6% de las personas entrevistadas –empleados del negocio, es decir, que eran no propietarios- se negaron a informar en torno a la persona propietaria.

de los 21 años ningún hombre figura como propietario. También se puede observar que entre los mayores de 76 años, las mujeres participan más que los hombres como propietarios, situación que también se repite hasta los 25 años. Entre el sexo femenino, se puede observar que aquellas con edades entre los 46 y los 50 años son las que más participan como propietarias. También se puede afirmar que comienzan más jóvenes que los hombres su vida como propietarias.

GRÁFICO N° 9



Fuente: Censo de Población, Viviendas y Unidades económicas. CEO, Marzo 15 – 18 y 20 de 2006

Con relación al estado civil de los propietarios de las unidades económicas formales predominan los casados con un 52.7%, unión libre 14.2%, 6.5% separados o divorciados, 4.4% viudos y 16.4% solteros.

Respecto del nivel educativo, ver Tabla No 9 se destaca un bajo nivel de formación, profesional y para el trabajo, de los empresarios formales del sector. Para un universo de 259 propietarios formales que reportaron información, únicamente el 15,3% tienen estudios superiores –universitarios o posgraduados- esto es, casi uno (1) de cada siete (7) propietarios y solo el 6,9% estudios de formación técnica. La formación predominante se ubica en los niveles de primaria y secundaria: el 29,5% dijo tener estudios a nivel de primaria y el 40% en el nivel de estudios secundarios.

TABLA N° 9

NIVEL EDUCATIVO DE LOS PROPIETARIOS

NIVEL EDUCATIVO	Frec.	Años	Frec.	%	% acum..
Sin Estudio	7	0	7	2,5	2,5
Primaria	81	1	3	1,1	3,6
		2	10	3,6	7,3
		3	5	1,8	9,1
		4	7	2,5	11,6
		5	56	20,4	32,0
Secundaria	110	6	23	8,4	40,4
		7	1	0,4	40,7
		8	23	8,4	49,1
		9	7	2,5	51,6
		10	2	0,7	52,4
		11	54	19,6	72,0
Técnica	19	1	0	0,0	72,0
		2	7	2,5	74,5
		3	4	1,5	76,0
		4	8	2,9	78,9
Universitaria	39	1	1	0,4	79,3

		2	2	0,7	80,0
		3	3	1,1	81,1
		4	0	0,0	81,1
		5	24	8,7	89,8
		6	8	2,9	92,7
		11	1	0,4	93,1
Otra - Posgrado	2		2	0,7	93,8
Otra - Tecnólogo	1		1	0,4	94,2
No sabe, No responde	16		16	5,8	100,0

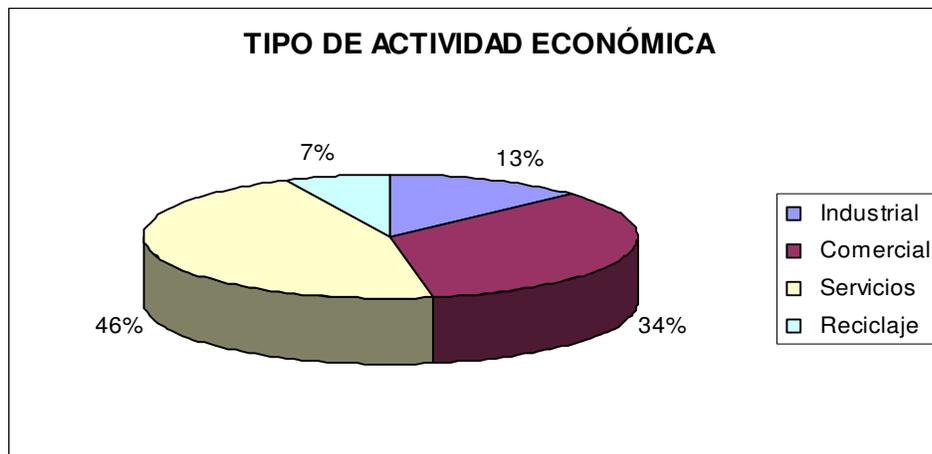
Fuente: Censo de Población, Viviendas y Unidades económicas. CEO, Marzo 15 – 18 y 20 de 2006

Con referencia al tiempo que los propietarios de negocios formales llevan viviendo en la ciudad, el 53% afirmó haber vivido siempre en Medellín, mientras el 34% dijo que no y un 13% no dio respuesta. Estas cifras denotan, de todos modos, un importante flujo de inmigrantes de provincia hacia la capital.

2.6.2 Las actividades Económicas y la solidez de los negocios

Si observamos la clasificación de las unidades por tipo de actividad económica encontramos que el 46% están dedicadas a actividades de servicios, el 34% a actividades comerciales, el 13% a actividades industriales y el 7% al reciclaje. Vale la pena destacar que, tanto en las actividades formales como en las informales, van a predominar los servicios y el que aparezcan dentro de las actividades formales el reciclaje –aclarando que en estos casos no se produce realmente reciclaje propiamente dicho, pues no hay transformación, sino recuperación de residuos sólidos- indica un mayor nivel de formalidad del sector.

GRÁFICO N° 10

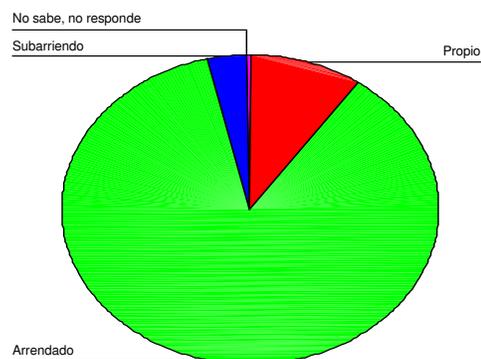


Fuente: Censo de Población, Viviendas y Unidades económicas. CEO, Marzo 15 – 18 y 20 de 2006

Al mirar lo relativo a *la propiedad de los locales* ocupados por las unidades económicas formales del sector llama la atención que el 86,5% están en locales arrendados, el 3,3% en subarriendo y apenas el 9,8% en locales propios, lo que denota un alto nivel de ausentismo de los propietarios y su carácter de rentistas.

GRÁFICO N° 11

TENENCIA DE LOS LOCALES PARA LA ACTIVIDAD ECONÓMICA FORMAL



Fuente: Censo de Población, Viviendas y Unidades económicas. CEO, Marzo 15
– 18 y 20 de 2006

Esto nos plantea una problemática muy particular de negociación con los *inquilinos*, diferente de la que se tendrá que desarrollar con los propietarios respecto de las intervenciones del Plan Parcial.

Respecto de los arrendamientos que se pagan, podemos concluir que son relativamente bajos, aunque por supuesto con unas pocas excepciones: el 28.7% se ubican en el rango entre \$300.001.00 y \$500.000.00 y el 29.2% en los rangos inferiores a este, en tanto que el 42% están en los rangos superiores. Esto significa que el 58%, o lo que es lo mismo, **tres (3) de cada cinco (5) inquilinos pagan hasta un poco más de un salario mínimo.**

Aún más, la tabla muestra que el 77% de los propietarios de negocios cancelan arriendos por una cifra mes inferior a \$900.000.00, lo que parece ratificar que la mayoría de los negocios se podrían clasificar como PYMEs y no como alguna vez se pensó, que en el sector presentaba altos cánones de arrendamiento como resultado del predominio de la modalidad de subarrendatarios.

De otro lado, el censo ha permitido establecer que el número de subarrendatarios es minoritario, sólo el 3% de los empresarios formales del sector.

TABLA N° 10

VALOR ARRENDAMIENTOS			
	Frec.	%	% Acum
entre \$ 100 y \$ 100.000	6	2,5	2,5
entre \$ 100.001 y \$ 300.000	66	26,7	29,2
entre \$ 300.001 y \$ 500.000	71	28,7	58,0
entre \$ 500.001 y \$ 700.000	28	11,3	69,3
entre \$ 700.001 y \$ 900.000	19	7,7	77,0
entre \$ 900.001 y \$ 1.100.000	19	7,7	84,7
entre \$ 1.100.001 y \$ 1.500.000	15	6,1	90,8
entre \$ 1.500.001 y \$ 2.000.000	9	3,6	94,4
entre \$ 2.000.001 y \$ 2.500.000	2	0,8	95,2
entre \$ 2.500.001 y \$ 3.000.000	1	0,4	95,6
entre \$ 3.500.000 y \$ 5.000.000	3	1,2	96,8
entre \$ 8.000.000 y \$ 15.500.000	2	0,8	97,6
No sabe, no responde	6	2,4	100,1
Total	247	100,0	

Fuente: Censo de Población, Viviendas y Unidades económicas.

CEO, Marzo 15 – 18 y 20 de 2006

Ahora bien, desde el punto de vista del tiempo de permanencia de las unidades económicas formales, **las unidades dedicadas al reciclaje son las más nuevas** –no solo en Naranjal sino en la ciudad- pues el 68,5 % tienen una existencia menor a cinco años.

Respecto del tiempo de permanencia de las unidades económicas formales **en el mismo sector de Naranjal**, se encuentra que apenas el 38% tienen antigüedad menor de tres años y el 51% tienen una antigüedad mayor de cinco años, lo que demuestra un gran arraigo de los empresarios formales establecidos en el sector de Naranjal.

TABLA N° 12

AÑOS FUNCIONANDO EN EL SECTOR			
	Frec.	%	% Acum
menos de 1 año	38	13,8	13,8
entre 1 y 3 años	66	24,0	37,8
entre 4 y 5 años	31	11,3	49,1
entre 6 y 10 años	42	15,3	64,4
entre 11 y 15 años	22	8,0	72,4
entre 16 y 20 años	22	8,0	80,4
entre 21 y 30 años	31	11,3	91,6
entre 31 y 40 años	12	4,4	96,0
entre 41 y 50 años	2	0,7	96,7
no sabe, no responde	9	3,3	100,
<i>Total</i>	275	100,0	

Fuente: Censo de Población, Viviendas y Unidades económicas. CEO, Marzo 15 – 18 y 20 de 2006

Del total de las 275 unidades económicas formales, nueve (9) de cada diez (10) corresponden a negocios que sólo tienen un establecimiento, lo que permite inferir que se trata de PYMEs, y únicamente una (1) corresponde a unidades económicas con vínculos directos a más de un establecimiento.

TABLA N° 13

Esta Unidad económica es:		
	Frecuencia	%
Única	248	90,2
Principal	17	6,2
Sucursal	7	2,5
Unidad Auxiliar	3	1,1
Total	275	100,0

ceo@carios.udea.edu.co

<http://ceo.udea.edu.co>

Ciudad Universitaria Bloque 9-252 Telefax: 2105775

Fuente: Censo de Población, Viviendas y Unidades
económicas. CEO, Marzo 15 – 18 y 20 de
2006

Al analizar de donde provienen los mayores ingresos de las unidades económicas formales de Naranjal encontramos que para casi dos (2) de cada cinco (5) provienen del mantenimiento y reparación, otro de esos cinco declara que provienen de la compra y venta de productos no fabricados en la unidad y la otra unidad percibe ingresos provenientes principalmente, bien de la venta de productos elaborados o transformados en la unidad, o bien de la venta de alimentos y bebidas.

De nuevo aparece el predominio de las actividades de servicios en el sector de Naranjal, ver Tabla No 14, con la complementariedad del comercio y de destacar las actividades industriales en un 13,8% y el reciclaje en un 6,5%. Estas dos últimas cifras sugieren la posibilidad hacia el futuro de potenciar en el sector industrias de producción limpia y generar verdaderos proyectos de reciclaje que ayuden a mejorar la gestión medioambiental en la ciudad.

TABLA N° 14

Mayor Porcentaje de ingresos			
	Frec.	%	% Acum.
Mantenimiento y Reparación	102	37,1	37,1
Compra y venta de productos no fabricados en la unidad	63	22,9	60,0
Venta de productos elaborados o transformados en la unidad	38	13,8	73,8
Venta de alimentos y bebidas	33	12,0	85,8
Servicio de transporte	7	2,5	88,4
Actividades de reciclaje	18	6,5	94,9
Otro, cual	10	3,6	98,5
No sabe, no responde	4	1,5	100,0
Total	275	100,0	

Fuente: Censo de Población, Viviendas y Unidades económicas. CEO, Marzo 15 – 18 y 20 de 2006

Al analizar las 102 unidades dedicadas a la actividad de “mantenimiento y reparación”, ver Tabla No 15, encontramos que siete (7) de cada diez (10) de estas unidades lo hacen para vehículos livianos, en tanto que solo una (1) se orienta hacia la reparación de motocicletas y tienen muy poca presencia las unidades orientadas a los vehículos pesados -actividad que por normatividad deberá ser evacuada del sector- y a la reparación de maquinaria industrial, constituyéndose esta última en un potencial germen de fabricantes de herramientas y máquinas, de promoverse proyectos en tal sentido.

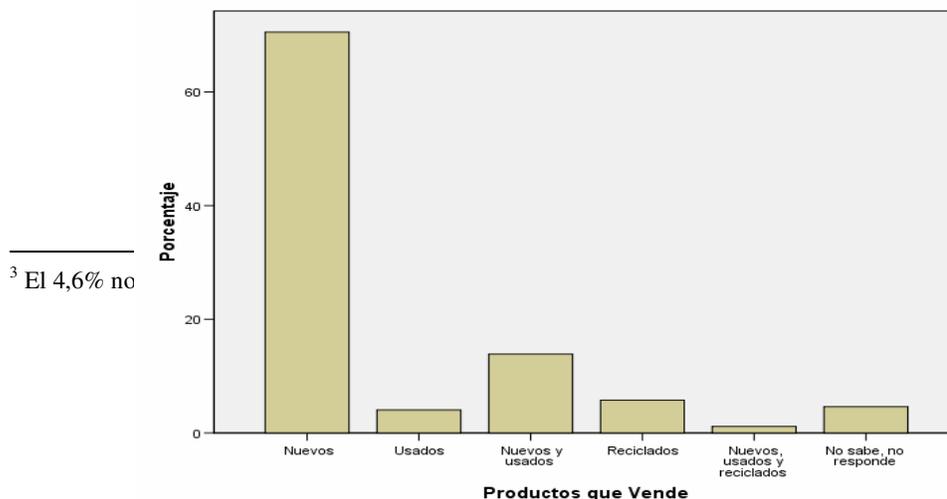
TABLA N° 15

Si es Negocio de Reparación, qué bienes repara		
	Frecuencia	%
Vehículos automotores livianos	70	68,6
Motocicletas	11	10,8
Vehículos automotores pesados	3	2,9
Maquinaria industrial	5	4,9
Enseres Domésticos	4	3,9
Otro, cual	4	3,9
No sabe, no responde	5	4,9
Total	102	100,0
No aplica	173	
	275	

Fuente: Censo de Población, Viviendas y Unidades económicas. CEO, Marzo 15
– 18 y 20 de 2006

En el Gráfico No 11, contrario a lo que comúnmente se podría pensar de la actividad comercial en un sector deprimido de la ciudad, en Naranjal predomina la actividad formal de la venta de *productos nuevos* en un 70,5% de las unidades –igual situación se presenta en las actividades informales- Sólo el 4% vende *productos usados* y el 5,8% *productos reciclados*; en tanto que combinan productos usados, nuevos y reciclados el 15,1%³

GRÁFICO N°. 11



Fuente: Censo de Población, Viviendas y Unidades económicas. CEO, Marzo 15
– 18 y 20 de 2006

En las actividades formales, se tiene como proveedores principales para un 39% de las unidades, a comerciantes mayoristas, un 26% comerciantes al detal y únicamente un 14% a fabricantes. Véase la Tabla N° 16. Esto ratifica nuestra caracterización de PYMEs para las unidades económicas formales de Naranjal, el bajo acceso a proveerse de fabricantes denota su escaso poder de negociación, contrario a lo que ocurre con las grandes empresas que llegan al fabricante y negocian significativos descuentos.

TABLA N° 16

Proveedores principales			
	Frecuencia	%	% Acum.
Fabricantes	37	13,5	13,5
Mavoristas	106	38,5	52,0
Comerciantes al detal	70	25,5	77,5
Informales	16	5,8	83,3
No sabe, no responde	46	16,7	100,0
Total	275	100,0	

Ahora bien, de las diferentes actividades económicas identificadas en el sector formal de la zona - en actividad Industrial, Comercial, de Servicios y Reciclaje - solo las dos primeras, de manera mayoritaria manifiestan tener una organización contable, destacándose la actividad industrial en donde tres (3) de cada cuatro (4) negocios llevan registros contables.

TABLA N° 17

Registros contables en las diferentes actividades

¿Lleva	información	Si	No	
--------	-------------	-----------	-----------	--

contable?		Casos	%	Casos	%	Casos	%
Tipo de Actividad económica	Industrial	28	77,8	8	22,2	36	100
	Comercial	52	55,3	42	44,7	94	100
	Servicios	57	45,2	69	54,8	126	100
	Reciclaje	9	47,4	10	52,6	19	100
Total		146	53,1	129	46,9	275	100

Fuente: Censo de Población, Viviendas y Unidades económicas.
CEO, Marzo 15 – 18 y 20 de 2006

De otro lado, es evidente que en las unidades dedicadas a actividades de Servicios la relación es inversa en relación con las Industriales, pues en aquellas tres (3) de cada cinco (5) negocios dijeron no llevar contabilidad. El promedio de manejo de registros contables para la generalidad de las actividades económicas de Naranjal, es relativamente **bajo** pues solo alcanza al 53.1% de las unidades económicas formales estudiadas, lo que indica que cerca de la mitad de las actividades no tienen registros contables, predominando una bajo nivel de formalidad y dejando al “buen juicio” de los dueños y administradores la marcha de los negocios, esto indica la ausencia de un sistema de gestión empresarial profesional y denota una cierta “informalidad en la gestión dentro de las unidades económicas formales”.

El sector servicios se manifiesta como el más “artesanal” en los registros contables. De las 126 empresas identificadas del sector servicios, solo 57 llevan registros contables y sólo 24 empresas que representan el 42.1% realizan de manera sistematizada esos registros.

En promedio, para todas las empresas del sector de Naranjal que declararon llevar registros contables, el 52.1% llevan su contabilidad en forma sistematizada y mientras el 47.3% tienen contabilidad manual.

Lo anterior indica un bajo uso de las tecnologías de la información en la gestión empresarial.

Del conjunto de actividades que se desarrollan en Naranjal, son las empresas del sector industrial las que siguen manifestando con porcentajes relativamente importantes, una organización profesional. Más de la mitad de las unidades económicas industriales elaboran presupuesto anual de ingresos y gastos (el 55,6%) pero, en contraste, sólo el 27,8% de las unidades dedicadas al sector de los servicios lo elaboran. En promedio, para todas las empresas de la zona de Naranjal, el porcentaje es muy bajo, únicamente el 34,2% de las unidades económicas manifestaron que elaboran presupuestos.

TABLA N° 18

La elaboración de presupuestos anuales en los distintos sectores de actividad económica

¿La empresa elabora presupuesto anual de Ingresos y Gastos?		Si		No		No sabe no responde		Total	
		casos	%	Casos	%	casos	%	Casos	%
Tipo de Actividad económica	Industrial	20	55,6	16	44,4	0	0,0	36	100
	Comercial	31	33,0	63	67,0	0	0,0	94	100
	Servicios	35	27,8	89	70,6	2	1,6	126	100
	Reciclaje	8	42,1	11	57,9	0	0,0	19	100
Total		94	34,2	179	65,1	2	0,7	275	100

Fuente: Censo de Población, Viviendas y Unidades económicas. CEO, Marzo

15 – 18 y 20 de 2006

Por esto, y por las anteriores situaciones, podemos afirmar que existe una carencia en la aplicación de instrumentos de gestión, lo cual se traduce en baja formalidad de los negocios formales y falta de profesionalismo en la gestión empresarial.

De las 275 empresas identificadas en la zona de Naranjal, sólo el 24 % poseen un sistema de costos para los productos y servicios que ofrecen, siendo este un porcentaje sumamente bajo, denotando el alto riesgo en que permanecen las actividades al no conocer sus costos y beneficios reales.

TABLA N° 19

Establecimiento de sistema de costos en las empresas, según sector económico de actividad

¿Su empresa, tiene establecidos un sistema de costos?		Si		No		No sabe no responde			
		casos	%	Casos	%	casos	%	Casos	%
Tipo de Actividad económica	Industrial	15	41,7	21	58,3	0	0,0	36	100
	Comercial	22	23,4	72	76,6	0	0,0	94	100
	Servicios	26	20,6	99	78,6	1	0,8	126	100
	Reciclaje	3	15,8	16	84,2	0	0,0	19	100
Total		66	24,0	208	75,6	1	0,4	275	100

Fuente: Censo de Población, Viviendas y Unidades económicas. CEO, Marzo 15 – 18 y 20 de 2006

La situación más aguda se presenta en el sector del reciclaje, pues solo un poco más del 15% tiene un sistema de costos, esto es explicable dada la incertidumbre de la “producción” sujeto de negociación, en lo referente al volumen y al tipo de producto. El sector más avanzado, por decirlo de alguna forma es el industrial, en donde 41,7% afirma poseer un sistema de costos que les permite establecer sus costos unitarios y poder, por esta vía, cuantificar sus utilidades reales.

Es necesario determinar como los sistemas contables - por rudimentarios que sean - que llevan las empresas, y que expresan sus balances anuales de perdidas y ganancias, se presentan en Naranjal. La mayoría de las empresas en esta zona (54,9%) no llevan registros – lo cual ha sido establecido también en las tablas anteriores - esto es, solo dos

(2) de cada cinco (5) empresas en el promedio general tienen estos balances y estados generales.

TABLA N° 20

Empresas que elaboran balances y estados de resultados.

Por sector económico

¿Su empresa, elabora balances y estados de resultados?		Si		No		No sabe no responde		Total	
		casos	%	casos	%	casos	%	Casos	%
Tipo de Actividad económica	Industrial	26	72,2	10	27,8	0	0,0	36	100
	Comercial	43	45,7	50	53,2	1	1,1	94	100
	Servicios	43	34,1	82	65,1	1	0,8	126	100
	Reciclaje	10	52,6	9	47,4	0	0,0	19	100
Total		122	44,4	151	54,9	2	0,7	275	100

Fuente: Censo de Población, Viviendas y Unidades económicas. CEO, Marzo

15 – 18 y 20 de 2006

Los sectores industrial y de Reciclaje se pueden asumir como excepciones pues más de la mitad de sus empresas si tienen *balances*. El 72.2% de las unidades industriales – 7 de cada 10 unidades - elaboran con cierta periodicidad balances y estados de pérdidas y ganancias y en el sector del reciclaje el porcentaje es del 52,6%. En el sector de las unidades de servicios la situación es preocupante, pues sólo el 34.1% tiene los registros en mención, lo que las coloca en un alto nivel de riesgo operacional.

Todo lo anterior ratifica **el bajo nivel de profesionalismo en la gestión y la ausencia de herramientas financieras de control, que permitan a los empresarios tener claridad sobre el futuro y poder planificarlo.**

Es importante indicar que sólo el 10,5 % de las empresas del Sector de Naranjal expresaron un comportamiento positivo de las ventas, esto es, sólo para una (1) de cada

diez (10) empresas las ventas se han incrementado, siendo el sector del reciclaje el más afectado, mientras que el sector industrial manifestó tener el mejor comportamiento de ventas, aunque distando mucho de un comportamiento enteramente positivo pues el 36,1% de sus empresas manifestó que sus ventas disminuyeron en los dos últimos años.

TABLA N° 21

Comportamiento de las ventas en los dos últimos años.

Por sector económico

Comportamiento de las ventas en los últimos dos años		Aumentar		Disminuier		Estables		No sabe no responde		Total	
		casos	%	casos	%	casos	%	casos	%	casos	%
Tipo de Actividad económica	Industrial	7	19,4	13	36,1	12	33,3	4	11,1	36	100
	Comercial	9	9,6	42	44,7	36	38,3	7	7,4	94	100
	Servicios	12	9,5	58	46,0	51	40,5	5	4,0	126	100
	Reciclaje	1	5,3	9	47,4	8	42,1	1	5,3	19	100
Total		29	10,5	122	44,4	107	38,9	6	6,2	275	100

Fuente: Censo de Población, Viviendas y Unidades económicas. CEO, Marzo

15 – 18 y 20 de 2006

El 44.4% del total de empresas de Naranjal manifestaron que las ventas habían disminuido, expresando una tendencia negativa para todos los negocios que tienen asiento en la zona, que se ratifica en que el 38.9% de las empresas dijeron que las ventas permanecieron estables. Esta situación requiere de acciones encaminadas a facilitar los procesos económicos que se presentan allí, tanto desde el punto de vista productivo, gerencial y de mercados.

Lo anterior muestra, que **si bien la facturación para las unidades económicas del sector no ha sido crítica, es preocupante en la medida que el poco crecimiento denota estancamiento y poco desarrollo de la sector.**

TABLA N° 22

Comportamiento de las utilidades en los dos últimos años.

Por sector económico

Comportamiento de las utilidades en los últimos dos años		Aumentar		Disminuier		Estables		No sabe no resp		Total	
		casos	%	Casos	%	casos	%	s	%	casos	%
Tipo de Actividad económica	Industrial	7	19,4	14	38,9	12	33,3	3	8,3	36	100
	Comercial	8	8,5	45	47,9	34	36,2	7	7,4	94	100
	Servicios	13	10,3	61	48,4	49	38,9	3	2,4	126	100
	Reciclaje	2	10,5	9	47,4	7	36,8	1	5,3	19	100
Total		30	10,9	129	46,9	102	37,1	14	5,1	275	100

Fuente: Censo de Población, Viviendas y Unidades económicas. CEO, Marzo 15 – 18 y 20 de 2006

Concordando con el comportamiento de las ventas, resulta obvio que las utilidades también disminuyeran de manera notable, según la opinión del 46,9% de las empresas entrevistadas en el censo, esto es, para casi la mitad de todas las empresas, las utilidades van en descenso. Solo para el 10,9% de las 275 empresas se incrementaron, es decir para una (1) de cada diez (10) empresas.

Desagregando la información por sectores, se observa que el 19.4% de las unidades industriales manifiestan que sus utilidades se incrementaron – para una (1) de cada cinco (5) - en tanto que sólo para el 8.5% de las empresas comerciales se dio el incremento de utilidades, siendo este sector el más golpeado, aunque seguido muy de cerca por los sectores de servicios y reciclaje.

Las anteriores cifras ratifican también el estancamiento del sector y la necesidad de potenciar su actual actividad económica o redefinir su vocación empresarial.

Otra forma de mirar la estabilidad y solidez que poseen los negocios de la zona, es determinado su capacidad de endeudamiento. Esta situación se puede establecer a partir de la Tabla N°. 23.

TABLA N°. 23

Calificación del nivel de endeudamiento de las empresas asentadas en Naranjal

Calificación del nivel de endeudamiento que posee el negocio		Muy alto		Alto		Medio		Bajo		Nulo		No sabe no responde			
		casos	%	casos	%	casos	%	casos	%	casos	%	casos	%	casos	%
Tipo de Actividad económica	Industrial	3	8,3	6	16,7	14	38,9	2	5,6	7	19,4	4	11,1	36	100
	Comercial	6	6,4	7	7,4	22	23,4	24	25,5	24	25,5	11	11,7	94	100
	Servicios	6	4,8	15	11,9	34	27,0	20	15,9	39	31,0	12	9,5	126	100
	Reciclaje	0	0,0	2	10,5	7	36,8	1	5,3	5	26,3	4	21,1	19	100
Total		15	5,5	30	10,9	77	28,0	47	17,1	75	27,3	31	11,3	275	100

Fuente: Censo de Población, Viviendas y Unidades económicas. CEO, Marzo

15 – 18 y 20 de 2006

Estableciendo cinco categorías para el endeudamiento (muy alto, alto, medio, bajo y nulo) el nivel de endeudamiento promedio puede establecerse como relativamente bajo

(uniendo bajo y nulo) 44.4% y apenas el 16.4% considera que presenta un endeudamiento alto (muy alto más alto).

Lo anterior plantea, en un mediano plazo y con mejores programas, la posibilidad de expandir y modernizar los negocios vía crédito.

El 31,2% de las empresas manifestaron claramente su convicción de que un incremento de su endeudamiento **no redundaría en el crecimiento de su negocio**, mientras un 59.7% acogieron con relativo entusiasmo la idea de un impacto positivo y muy positivo para sus negocios, y para su crecimiento. Esto significa que, abiertamente tres (3) de cada cinco (5) empresas son partidarias del endeudamiento.

Ahora bien, son los empresarios de los sectores Comercio y Servicio, en ese orden, los menos optimistas en torno al impacto del endeudamiento –de hecho habrá que pensar en otras opciones para dinamizar estos sectores- y los más optimistas se ubican preferentemente en el sector industrial.

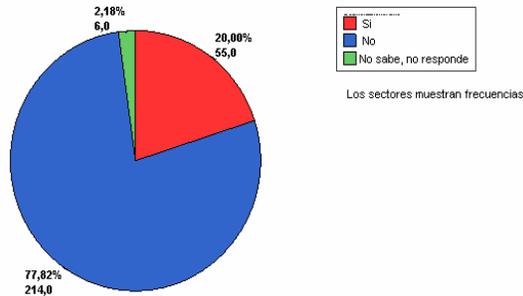
Es decir que los empresarios del sector aparecen **como conservadores frente al riesgo que implica buscar crecimiento al debe. Esto podría obviarse mediante una buena asesoría y adecuadas líneas de crédito empresarial.**

2.6.3 Las actividades económicas formales y sus relaciones con las actividades económicas informales.

Respecto de la relación entre las actividades económicas formales y las informales **no se identifican con claridad cadenas productivas y la relación es débil** pues únicamente el 20% de las unidades formales le compran a las informales, mientras el 78% no lo hace. Se les compra, principalmente, tornillos, repuestos eléctricos y empaques por el 18% de las unidades; escobillas, bujes y repuestos por el 15%; y productos recuperados (reciclaje) el 11%.

GRÁFICO N° 12

Qué les compra a los informales?



Tipo de productos/servicios les solicita	Frec.	%	% Ac
Plásticos-cartón-vidrios-hierro-papel.	6	10.9	10.9
Tornillos-eléctricos-empaques	10	18.2	29.1
Escobillas - buies - repuestos	8	14.5	43.6
Llantas	1	1.8	45.5
Pinturas v macillas - lias	5	9.1	54.5
Aceites	3	5.5	60.0
Repuestos - telas	5	9.1	69.1
Bolsas v empaques - frutas	2	3.6	72.7
Reciclaies	6	10.9	83.6
Productos de aseo	1	1.8	85.5
Mantenimiento de equipos de oficina	1	1.8	87.3
Materiales de construcción	4	7.3	94.5
No sabe. no responde	3	5.5	100.0
Total	55	100.0	
No aplica	220		
Total	275		

Respecto de la relación contraria, la venta por parte de los formales a los informales, les venden los siguientes tipos de productos / servicios: 26% les venden repuestos, 18% alimentos, 8% servicios de reparación, 6% licores y cigarrillos, 6% tornillos y 6% servicio de mano de obra.

GRÁFICO N.º 13

Qué les venden los formales a los informales

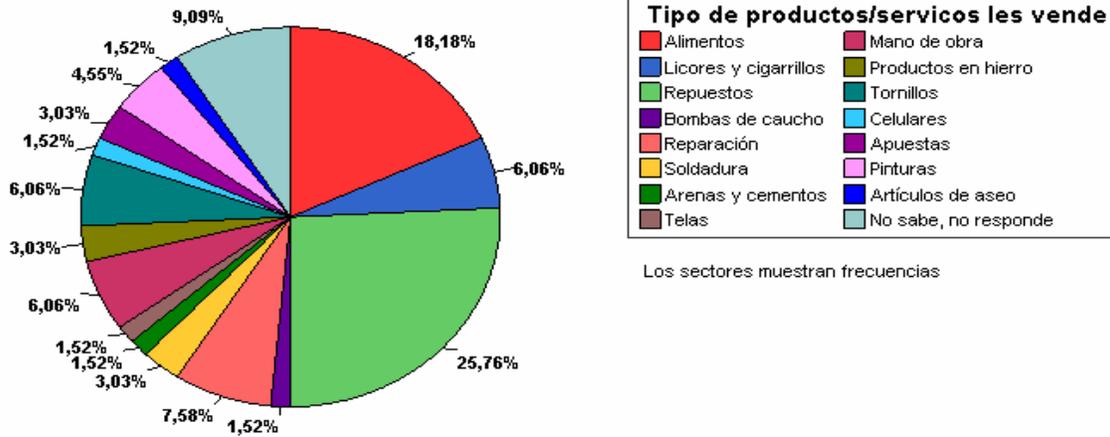


GRÁFICO N.º 14

La actividad del reciclaje

Si recicla, principales productos que adquiere		
	Frec.	%
Papel y cartón	1	5,9
Plástico	3	17,6
Metales	2	11,8
Todos los anteriores	10	58,8
Otro - Pasta	1	5,9
Total	17	100,
	275	



Fuente: Censo de Población, Viviendas y Unidades económicas. CEO, Marzo 15 – 18
y 20 de 2006

2.6.4 Las actividades económicas formales y la gestión del medio ambiente.

Se indagó entre los negocios formales de la zona de Naranjal que hacían con aquellos desechos, residuos líquidos y/o emisiones que se generaban en la unidad económica y se obtuvo el panorama siguiente:

TABLA N°. 24

Qué hacen con los desechos que produce el negocio, por actividad económica

Acciones		Arrojan a la Basura		arrojan al Alcantarillado		al Aire		las Reciclan		Otras		basura - reciclaje		No sabe no responde		Total	
		casos	%	Casos	%	casos	%	casos	%	casos	%	casos	%	casos	%	casos	%
Tipo de Actividad económica	Industrial	14	38,92	5,6	0	0,0	11	30,68	22,2	0	0,0	1	2,8	36	100		
	Comercial	67	71,30	0,0	0	0,0	16	17,05	5,3	1	1,15	5,3	94	100			
	Servicios	69	54,84	3,2	1	0,8	36	28,6	10	7,9	2	1,64	3,2	126	100		
	Reciclaje	12	63,20	0,0	0	0,0	5	26,3	1	5,3	0	0,0	1	5,3	19	100	
Total		162	58,96	2,2	1	0,4	68	24,7	24	8,7	3	1,1	11	4,0	275	100	

Fuente: Censo de Población, Viviendas y Unidades económicas. CEO, Marzo 15 – 18
y 20 de 2006

- El sector industrial, al igual que los sectores comercial, de servicios y de reciclaje, produce esencialmente desechos sólidos, los cuales, o bien arrojan a los basureros, o bien los reciclan, en proporciones muy similares.

- El sector comercial, enfatiza de manera muy marcada la acción de arrojarlo a los basureros.
- En las empresas correspondientes al sector servicios, se encuentra que más de la mitad respondieron que sus desechos los arrojan a la basura.
- En lo relativo a **otras** acciones, las más corrientes se refieren a acciones de venta o depósito en tanques.

En síntesis, la acción más corriente en todas las actividades económicas es la de utilizar los basureros como depósito de los diferentes tipos de desechos y aquellos que no son arrojados a los basureros son reciclados. Estas acciones demuestran el proceso de mejoramiento que se puede percibir en el barrio, en materia de manejo de los residuos sólidos donde en particular el espacio público, el río y las quebradas aparecen relativamente *protegidos*.

Es evidente la débil presencia de las autoridades ambientales en los procesos pedagógico formativos de la comunidad de Naranjal, aunque la Secretaría del Medio Ambiente desarrolla un trabajo formativo y de mejoramiento de gestión de la calidad con las unidades de recuperación asociadas en ASEMAR. **Con esta única excepción de trabajo con las unidades recuperadoras no se aprecia intervención de la autoridades ambientales en el sector.**

2.6.5 Sobre la percepción de la transformación física de la zona de Naranjal

Debe establecerse de manera diferenciada la forma como los propietarios de negocios establecidos en Naranjal califican las acciones que la Administración Municipal desarrolla en torno a los procesos de renovación urbana en el conjunto de la ciudad, pues de allí podrían inferirse sus niveles de aceptación o rechazo a las acciones que se emprendan en Naranjal.

TABLA N° 25

Percepción de las acciones que realiza la Administración Municipal para mejorar zonas deterioradas en la ciudad, según tenencia del local.

	Cómo percibe ud. las acciones de la actual admon mpal?	Muy buenas		Buenas		Regulares		Malas		Muy malas		No sabe no responde		Total	
		casos	%	casos	%	casos	%	casos	%	casos	%	casos	%	casos	%
		El Local que ocupa este negocio es	Propio	4	14,8	13	48,1	7	25,9	2	7,4	1	3,7	0	0,0
	Arrendado	30	12,6	106	44,5	60	25,2	16	6,7	16	6,7	10	4,2	238	100
	Subarriendo	2	22,2	5	55,6	1	11,1	1	11,1	0	0,0	0	0,0	9	100
	No sabe, no responde	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	1	100,0	1	100
	Total	36	13,1	124	45,1	68	24,7	19	6,9	17	6,2	11	4,0	275	100

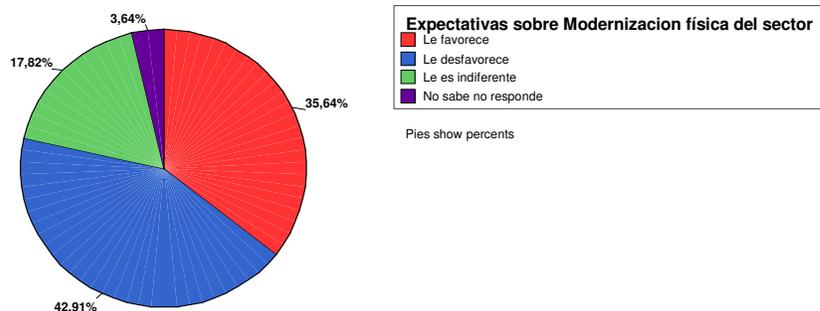
Fuente: Censo de Población, Viviendas y Unidades económicas. CEO, Marzo 15 – 18 y 20 de 2006

Es claro que la percepción es mayoritariamente positiva, independientemente del tipo de tenencia del local que ocupa el negocio. Sin embargo es importante reseñar que un 13,4% de los arrendatarios, emite opiniones que indican no compartir las acciones emprendidas por la Administración Municipal.

Con relación a la percepción que los ocupantes de Naranjal, tienen sobre la transformación física de la zona, ésta es buena para el 45%, muy buena para el 13% y mala para el 7%. Esto significa que tres (3) de cada cinco propietarios de negocios

miran con buenos ojos una intervención de renovación urbana, pues consideran que definitivamente los favorecería.

GRÁFICO N° 15



Fuente: Censo de Población, Viviendas y Unidades económicas. CEO, Marzo 15 – 18 y 20 de 2006

Consideran que la transformación física del sector les favorece un 36% de los propietarios de negocios formales, que les desfavorece un 43% y existe un 18% de esos propietarios para quienes le es indiferente la intervención. Estos resultados son un llamado de alerta, respecto a la importancia de sensibilizar y promover la participación de los empresarios, alrededor de los beneficios que puede representar para ellos, una intervención de renovación urbana de Naranjal desde lo social.

Lo anterior, denota quizás falta de información y escasa sensibilización y conocimiento de los pobladores sobre las implicaciones de los procesos de planificación urbana, y de las ventajas de la recuperación urbana del sector con criterios de responsabilidad social, como la planteada por el Plan Parcial de Naranjal

Conclusiones o síntesis de las características del sector asociadas a las recomendaciones

2.7 EL DIAGNÓSTICO DE LAS UNIDADES ECONÓMICAS INFORMALES

En la Tabla No 26 sobre “Nivel educativo de los propietarios”, se destaca el bajo nivel educativo de ellos. El 9.3% no tienen ningún tipo de estudio; el 62.7 % de los propietarios solo alcanzó estudios cualquier grado de educación primaria; el 26.7 % alcanzó estudió algún grado de secundaria y apenas el 1.3% tiene algún nivel de estudios técnicos.

TABLA N° 26

Nivel educativo de los propietarios					
	Frec.	Años	Frec.	%	% Acum.
Sin estudios	7	0	7	9,3	9,3
Primaria	47	1	1	1,3	10,6
		2	23	30,7	41,3
		3	4	5,3	46,6
		4	3	4,1	50,7
		5	16	21,3	72,0
Secundaria	20	6	3	4,1	76,1
		8	7	9,3	85,4
		9	2	2,7	88,1
		10	1	1,3	89,4
		11	7	9,3	98,7
Técnica	1	4	1	1,3	100,0
Total	75	Total	75	100,0	

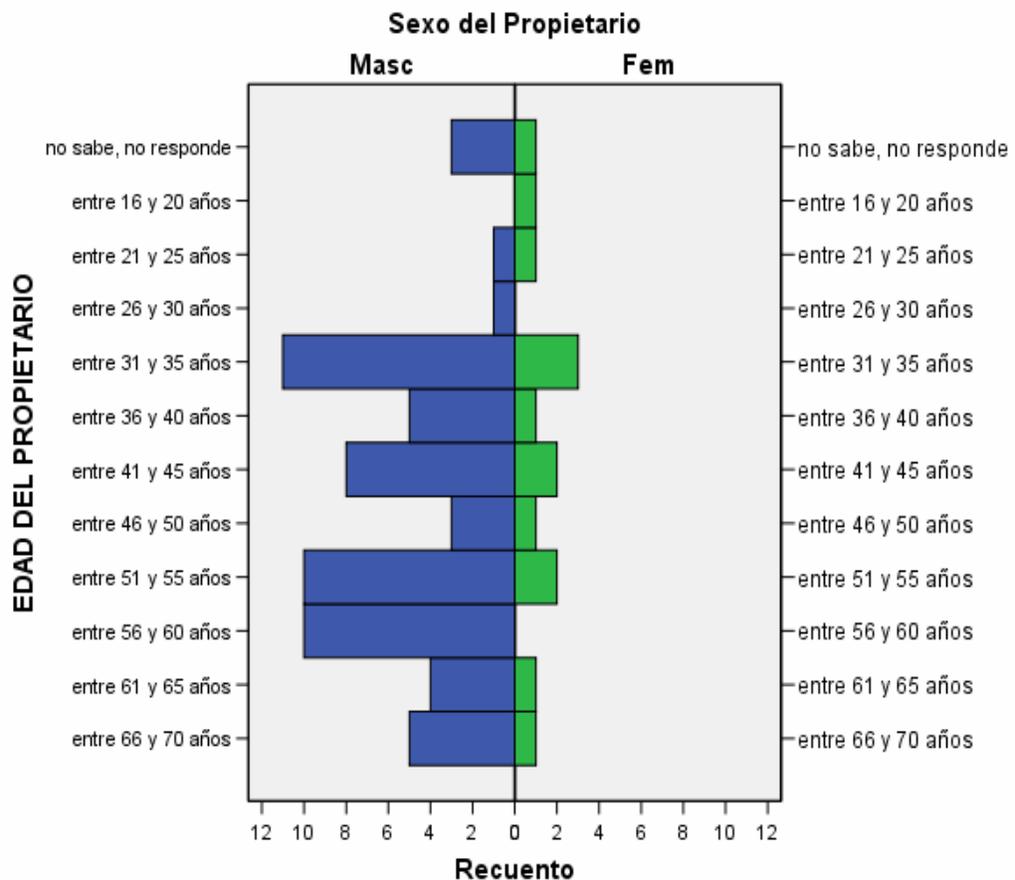
Fuente: Censo de Población, Viviendas y Unidades económicas. CEO, Marzo 15 – 18 y 20 de 2006

Respecto del estado civil de los propietarios predomina entre ellos el matrimonio católico 42.7 % casados, 26.7 % en unión libre, 20 % solteros, 8% separados o divorciados, y 2.7 % viudos.

Con relación a la composición de la población por sexo y grupos de edad, que registra la Pirámide Poblacional que se presenta a continuación, predomina también de manera notoria la población masculina respecto de la femenina, 81,3% masculina y 18,7% femenina, con una pirámide por grupos de edades bastante atípica, que denota una población envejecida – cerca de la mitad, el 49,3% tiene más de 50 años de edad - y discontinuidad entre los diferentes grupos de edad, sobretodo para la población femenina.

GRÁFICO N° 16

Pirámide poblacional sector informal de Naranjal



Fuente: Censo de Población, Viviendas y Unidades económicas. CEO, Marzo 15 – 18 y 20 de 2006

En relación al tipo de actividad económica la Tabla No 27 nos muestra un predominio de la actividad de servicios con un 57.3%, comercio 38.7% y apenas un 4% en actividades industriales.

TABLA N° 27

Tipo de Actividad Económica:		
	<i>Frecuencia</i>	<i>%</i>
<i>Industrial</i>	3	4.0
<i>Comercial</i>	29	38.7
<i>Servicios</i>	43	57.3
<i>Base</i>	75	100.0

Fuente: Censo de Población, Viviendas y Unidades económicas. CEO, Marzo 15 - 18 y 20 de 2006

Respecto a los servicios que se ofrecen predominan los de “mantenimiento y reparación de vehículos automotores” con 84.8%, véase Tabla N° 28. Dentro de esta actividad específica, comparten por igual con un 41.3% la reparación de vehículos automotores livianos y los pesados, véase la Tabla N°. 29. Con anterioridad habíamos anotado la inconveniencia, de la presencia en el sector, de actividades de reparación de vehículos pesados por el grado de congestión vehicular que generan en el Sector y por su inconveniencia para los residentes del sector.

TABLA N° 28

Y qué servicios ofrece. PRINCIPALMENTE. este		
	<i>Frec.</i>	<i>%</i>
<i>Mantenimiento y reparación de vehículos automotores</i>	39	84,8
<i>Comercio al por menor de productos textiles, en establecimientos</i>	1	2,2
<i>Comercio al por menor de prendas de vestir y sus accesorios</i>	1	2,2
<i>Mecánica en general</i>	1	2,2
<i>Almacenamiento y depósito</i>	1	2,2
<i>Actividades de estaciones de transporte</i>	1	2,2
<i>Actividades de investigación y seguridad</i>	1	2,2
<i>No informa</i>	1	2,2
<i>Base</i>	46	100,0
<i>No aplica</i>	29	
	75	

TABLA N° 29

Qué bienes Repara?		
	<i>Frec.</i>	<i>%</i>
<i>Vehículos automotores livianos</i>	19	41,3
<i>Vehículos automotores</i>	19	41,3
<i>Sin información</i>	8	17,4
<i>Base</i>	46	100,0
<i>No aplica</i>	29	
	75	

Fuente: Censo de Población, Viviendas y Unidades económicas.

CEO, Marzo 15 – 18 y 20 de 2006

Si se trata de negocios comerciales de ventas de productos, el 96.6% realiza ventas de productos nuevos, lo cual en cierta manera es un hallazgo sorprendente.

Estos negocios se proveen en su mayoría de otros comerciantes minoristas un 44%, de mayoristas un 32%, de fabricantes el 6.7% y únicamente el 2.7% de otros comerciantes informales, lo cual ratifica la escasa capacidad de negociación del pequeño empresario con los grandes productores y proveedores.

Se observa también que la mayoría de proveedores y clientes de las unidades económicas informales del Sector de Naranjal pertenecen a otros sectores de la ciudad, un 46.7% para los proveedores y un 57.3% para sus clientes, lo que indica la débil relación existente en el sector entre las unidades económicas formales y las informales. Véase la Tabla N°. 30.

Al estudiar la relación entre la actividad económica informal y la formal, sólo el 18.7% De los propietarios informales tiene relaciones económicas con las unidades formales del sector. La relación es de compra en la mitad de los casos.

TABLA N° 30

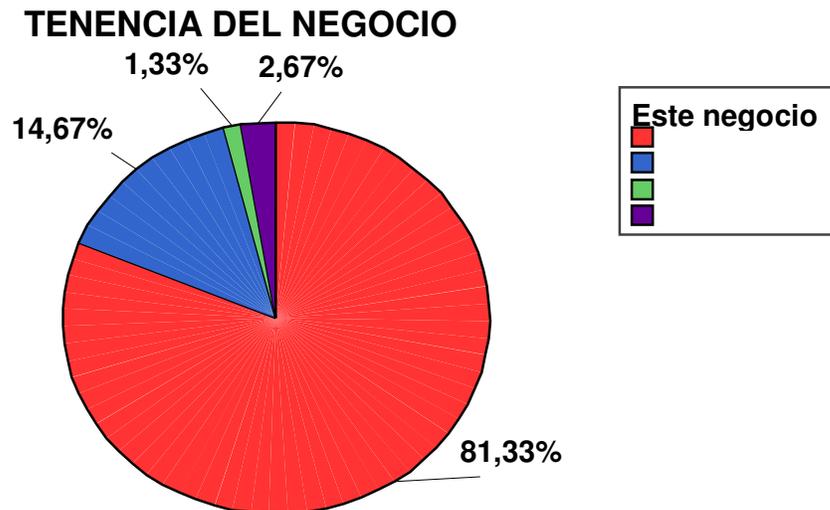
Y esos proveedores están ubicados en:	<i>Frecuencia</i>	<i>%</i>	<i>%</i>
<i>En este mismo sector</i>	<i>12</i>	<i>16,0</i>	<i>16,0</i>
<i>En sector vecino</i>	<i>17</i>	<i>22,7</i>	<i>38,7</i>
<i>En otro sector</i>	<i>35</i>	<i>46,7</i>	<i>85,3</i>
<i>No informa</i>	<i>11</i>	<i>14,7</i>	<i>100,0</i>
<i>Base</i>	<i>75</i>	<i>100,0</i>	

Sus clientes principales			
	<i>Frecuencia</i>	<i>%</i>	<i>%</i>
<i>De este sector</i>	<i>31</i>	<i>41,3</i>	<i>41,3</i>
<i>Sector vecino</i>	<i>1</i>	<i>1,3</i>	<i>42,7</i>
<i>Otro sector</i>	<i>43</i>	<i>57,3</i>	<i>100,0</i>
<i>Base</i>	<i>75</i>	<i>100,0</i>	

Fuente: Censo de Población, Viviendas y Unidades económicas. CEO, Marzo 15 – 18 y 20 de 2006

Con relación a la “Tenencia del Negocio” en el 81.3% de los casos se trata de propietarios, el 14.7% son arrendados y el 1.3 % subarrendado. Es decir que en el caso De la informalidad la mayor presencia recae sobre los propietarios.

GRÁFICO N° 17



Fuente: Censo de Población, Viviendas y Unidades económicas. CEO, Marzo 15 – 18 y 20 de 2006

Con respecto al tiempo de posesión con el negocio, el 72% dijeron tenerlo desde hace más de 10 años y sólo el 4% manifestaron que lo tenían desde hacía menos de un año. Aquella cifra, denota un alto arraigo de los propietarios informales del sector, además de que su presencia en el sector es permanente.

TABLA N° 31

Hace Cuánto tiempo tiene este tipo de negocio?

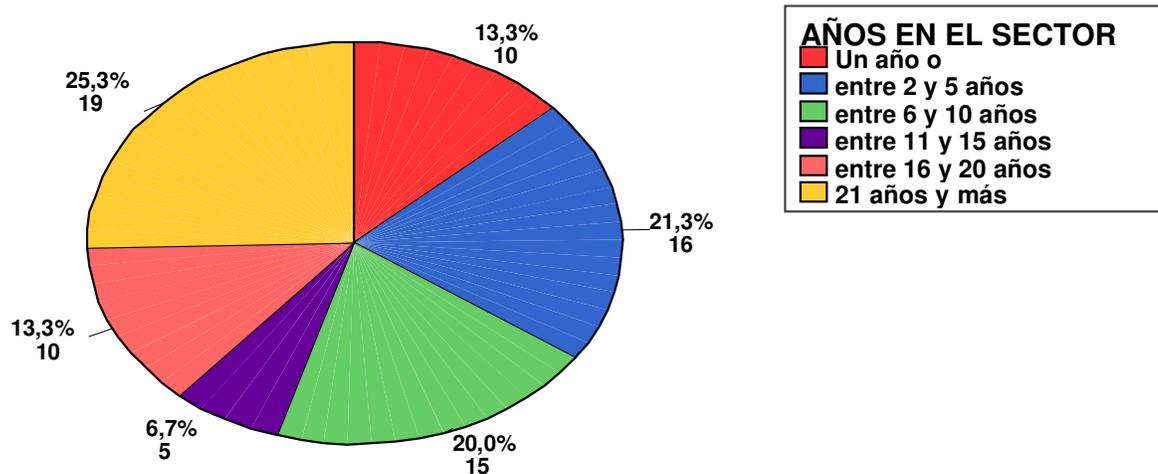
	<i>Frecuencia</i>	<i>%</i>	<i>% Acum.</i>
<i>Menos de 1 año</i>	<i>3</i>	<i>4,0</i>	<i>4,0</i>
<i>De 1 a 3 años</i>	<i>7</i>	<i>9,3</i>	<i>13,3</i>
<i>De 3 a 5 años</i>	<i>4</i>	<i>5,3</i>	<i>18,7</i>
<i>De 5 a 10 años</i>	<i>7</i>	<i>9,3</i>	<i>28,0</i>
<i>Mas de 10 años</i>	<i>54</i>	<i>72,0</i>	<i>100,0</i>
<i>Base</i>	<i>75</i>	<i>100,0</i>	

Fuente: Censo de Población, Viviendas y Unidades económicas. CEO, Marzo 15 – 18 y 20 de 2006

Igualmente, el 45.3% llevan más de 10 años de permanencia en el sector y apenas el 13.3% menos de un año.

GRAFICO N° 18

TIEMPO EN EL SECTOR



Fuente: Censo de Población, Viviendas y Unidades económicas. CEO, Marzo 15 – 18 y 20 de 2006

Entre los propietarios informales de Naranjal, hay una percepción variable con relación a las acciones de las autoridades municipales en materia de la renovación urbana del sector. Un 49.3% califica esas acciones como regulares, el 25.3% las califica de buenas, el 19.7% de muy buenas y únicamente el 9.3% y el 2.7% como malas y muy malas respectivamente. Sin embargo, el panorama entre los propietarios informales, parece favorable a la aceptación de un proceso de renovación urbana en el sector, ya que sólo el 12% tendría una apreciación desfavorable.

TABLA N° 32

Cómo percibe las acciones de autoridades para mejorar			
	Frec.	%	%
<i>Muy buenas</i>	8	10,7	10,7
<i>Buenas</i>	19	25,3	36,0
<i>Regulares</i>	37	49,3	85,3
<i>Malas</i>	7	9,3	94,7
<i>Muy Malas</i>	2	2,7	97,3
<i>No sabe no responde</i>	2	2,7	100,0
<i>Base</i>	75	100,0	

Cuáles son sus expectativas con el plan de modernización zona?			
	Frec.	%	% Acum.
<i>Le favorece</i>	<i>11</i>	<i>14,7</i>	<i>14,7</i>
<i>Le desfavorece</i>	<i>50</i>	<i>66,7</i>	<i>81,3</i>
<i>Le es indiferente</i>	<i>14</i>	<i>18,7</i>	<i>100,0</i>
<i>Base</i>	<i>75</i>	<i>100,0</i>	

Sin embargo la dispersión en las percepciones y los intereses diferentes de los trabajadores informales respecto de los formales, ameritan espacios diferentes de negociación.

Conclusiones o síntesis de las características del sector asociadas a las recomendaciones

3. Localización de los Sistemas Estructurantes y Generales

4. Usos, tratamientos y sectores normativos.

5. Conclusiones.

A manera de conclusiones y recomendaciones para la estrategia social podemos señalar:

5.1 GENERALIDADES

1. El universo censal en el Sector de Naranjal Arrabal, se conformó por 715 unidades físicas, distribuidas así: 310 (el 43.2%) tienen como uso la vivienda; 329 o sea,

el 46.1%, corresponden a unidades económicas formales; 76, es decir el 10.7%, corresponden a actividades informales.

2. El sector es frecuentemente visitado por vehículos de todo tipo, marcas y modelos en busca de servicios de reparación y mantenimiento. *No es exclusivamente un lugar de reparación*, el comercio de auto partes de primera y de segunda es, sin duda una de las actividades complementarias al servicio automotriz, que más generan atracción comercial y que, sumado a los bajos costos de mano de obra ofertada en el espacio público por los informales, hacen que el sector aparezca de golpe como un gigantesco taller.

4. La Corporación para el Desarrollo de Naranjal y Arrabal –CORNARANJAL- que agrupa a un importante número de comerciantes se constituye en un actor esencial que trabaja por la organización de los comerciantes del sector, desarrolla labor comunitaria con sus habitantes y permite interlocución con la comunidad. Igualmente la Asociación de Empresarios del Material Recuperado –ASEMAR- que asocia a las unidades que trabajan con material recuperado viene desempeñando un importante papel en materia organizativa y ambiental. La Cooperativa de Trabajo Asociado de Servicios al Automóvil –COOPSERAUTOS- que agrupa a un importante número de mecánicos informales y trabaja por su organización con miras a la formalización de la actividad.

5.2 EL DIAGNÓSTICO DE VIVIENDA

5. El sector tiene 310 unidades físicas de vivienda –predominantemente tipo apartamento y unifamiliares- y de ellas se logró obtener información en 247 (79%) unidades que, como características iniciales, se declararon habitadas por un hogar casi todas (247 viviendas para 251 hogares), con un 100% de servicios de agua provistos por EPM, con cobertura total en la recolección de los servicios de aseo por EVM, lo mismo que el total de viviendas tienen inodoro con conexión a

alcantarillado y con una población de 849 personas. *Estas características permiten hablar de un barrio totalmente consolidado y vinculado a la estructura de servicios urbanos que posee la ciudad.*

6. En relación con la tenencia de la vivienda podemos decir que *se trata de un barrio de viviendas predominantemente de arrendatarios*: de las 247 viviendas identificadas, el 38.5% son viviendas propias totalmente pagadas y 3.3% son viviendas propias que se están pagando. También existe un 5% de viviendas en usufructo, un 0.5% en subarriendo y un 52.2% son viviendas que se encuentran bajo la modalidad de arrendamiento. Cualquier solución que se plantee en el proceso de renovación urbana de Naranjal pasa por buscar dotar de vivienda digna a los inquilinos del sector.
7. La mayoría de las viviendas **se caracterizan por no poseer áreas funcionales claramente definidas**. Respecto a la disposición de áreas funcionales diferenciadas en la vivienda del resto de Naranjal (excluyendo la Urbanización la Macarena), muchas de ellas carecen de comedor y de sala e incluso de sala-comedor, y por supuesto de garaje y cuarto útil. Cerca del 50%, 1 de cada 2 viviendas poseen entre 1 y 2 cuartos exclusivos para dormir y están dotadas de un solo baño. Lo anterior denota una vivienda poco funcional, inapropiada y de baja calidad.
8. *Todas las viviendas están ubicadas en los estrato 3 y 2*, nueve de cada diez en el tres y uno de cada diez en el dos. Adicionalmente, se puede afirmar que se trata de un sector consolidado en la dotación de servicios públicos domiciliarios e irregular en sus características físicas. Esto se puede corroborar con los materiales de construcción utilizados y que definen características de consolidación en algunas de las viviendas, pero deficiencias por la calidad de los materiales y vetustez de los mismos, en por lo menos el 25% de las viviendas estudiadas. *La cobertura de los servicios públicos domiciliarios, es excelente* en energía, acueducto, alcantarillado,

decrece un poco en telefonía fija, y decrece de manera notoria en el servicio de gas domiciliario.

9. *Los pagos mensuales por arriendo o amortización que realizan los hogares denota un alto nivel de pobreza y una baja calidad de la vivienda entre los residentes de Naranjal, el 22.5% se ubica en menos de \$ 200.000.00, y el 24.1% entre \$ 200.000.00 y \$ 400.000.00, se pueden entender que apenas cubren un poco menos del valor de un salario mínimo legal vigente.*

10. A nivel de los ingresos la situación no es menos preocupante. **Cuatro de cada cinco jefes de hogar declararon que reciben por mes menos de \$ 700.000.00 y sólo uno de cada diez percibe ingresos superiores a un millón de pesos.** Esto indica que los ingresos medios de la zona están ubicados por debajo de los dos salarios mínimos legales vigentes.

11. El 21.1% de los residentes del sector llevan entre 2 y 5 años de estar allí, el 60.1% más de 6 años y apenas el 18.8% menos de un año de permanencia. *Estos datos expresan el claro indicio de un fuerte arraigo por parte de la mayoría de la población, hecho que se ha corroborado a través del trabajo del CEO con la comunidad.*

5.3 LAS PERSONAS RESIDENTES.

12. La composición de la población por sexo y grupo de edades nos presenta una población total encuestada de 849 personas de las cuales **el 47% son hombres y el 53% mujeres.** Entre los hombres predominan los grupos de edad de 15 a 19 años con un 11% y de 20 a 24 años con un 10.5%. Entre las mujeres predominan los grupos de 30 a 34 años con 9.4% y de 20 a 24 y 25 a 29 años con 8% cada grupo de edades. Es interesante indicar que **se trata de una población mayormente joven con un 46.1% menor de 29 años.** Sin embargo se nota una contracción en la base de la pirámide poblacional en

la medida que los grupos 0 – 4 y 5 - 9 tienen una participación menor que la del grupo de 10 – 14, lo que denota una baja en la tasa de natalidad y una tendencia futura hacia el envejecimiento de la población.

13. **El nivel educativo promedio de la población es relativamente bajo, tanto para los residentes como para los empresarios.** habida cuenta que el 77 % de los pobladores tiene sólo nivel de media académica y apenas el 18% alcanza nivel tecnológico o universitario. Entre los empresarios formales encontramos que 26% de ellos sólo alcanzan el nivel de educación primaria, 19% secundaria, 19% media académica y apenas el 15% alcanzó el nivel universitario.

14. Al analizar la composición de los hogares del sector vemos como de las 849 personas censadas un 29.4% corresponde a las cabezas de hogar, un 34.3% son hijos y un 13.4% corresponde a cónyuges o pareja de las cabezas del hogar. La relación entre el número de cónyuges y el número de cabezas de familia 45.6% denota **un alto porcentaje de desintegración familiar**, ausencia del padre o de la madre en más de la mitad de los hogares. Igualmente el número de hijos respecto de la población adulta apenas de un 52.2% es bajo y denota una población relativamente envejecida o en proceso de serlo.

15. Encontramos también entre **los empresarios formales un bajo nivel educativo**, donde se destaca que 26% de la población sólo han alcanzado el nivel de educación primaria, el 19% la secundaria, el 19% la media académica, un 15% tienen educación universitaria y un 11% no poseen ningún tipo de estudios. El nivel educativo promedio de la población es bajo, mientras el 77% tiene nivel de media académica apenas el 18% alcanza nivel tecnológico y universitario. El que apenas el 21% tenga formación técnica, tecnológica y universitaria indica un bajo nivel de preparación para el empleo de los habitantes del sector.

16. El análisis respecto del sitio de trabajo de la cabeza de familia nos indica que el 50% trabaja en otra comuna o sector de la ciudad, el 23% en el mismo sector y el 12% en un barrio vecino. El hecho de que **el 35% de las cabezas de familia del sector trabajen cerca de su lugar de residencia nos muestra la importancia económica de Naranjal y la importancia que para sus moradores** y la ciudad tiene la renovación urbana, con sentido social del sector.

5.4 EL DIAGNÓSTICO DE LAS UNIDADES ECONÓMICAS FORMALES.

17. Se hallaron 275 unidades económicas formales de las cuales sólo 27 (10%) ocupaban un local propio y 248 (90%) ocupaban locales arrendados.

18. Respecto del nivel educativo, para un universo de 275 empresarios, únicamente el 15% tienen estudios universitarios y el 7% estudios de formación técnica. Además el 31% tienen estudios de primaria y el 42% estudios secundarios, lo cual denota un **bajo nivel de formación, profesional y para el trabajo, de los empresarios formales del sector.**

19. Con referencia al tiempo que los propietarios de negocios formales llevan viviendo en la ciudad el 53% ha vivido siempre en Medellín mientras el 34% no, lo que indica también un **alto nivel de arraigo de los empresarios del sector.**

20. Si observamos la clasificación de las unidades por tipo de actividad económica encontramos que **el 46% están dedicadas a actividades de servicios**, el 34% a actividades comerciales, el 13% a actividades industriales y el 7% al reciclaje. Vale la pena destacar que **al igual que en las actividades informales en las formales predominan los servicios** y que aparezcan dentro de las actividades formales el reciclaje (en este caso no reciclaje propiamente dicho pues no hay transformación sino recuperación de residuos sólidos).

21. Al mirar lo relativo a la propiedad de los locales ocupados por las unidades económicas formales encontramos que el 90% están en locales arrendados y apenas el 10% en locales propios. El censo ha permitido establecer que **el número de subarrendatarios es minoritario, sólo el 3%** de los empresarios del sector.
22. Respecto del tiempo de permanencia de las unidades económicas formales en el sector apenas el 38% tienen antigüedad menor de tres años y **el 51% tienen una antigüedad mayor de cinco años, lo que demuestra su gran arraigo en el sector de Naranjal.**
23. Del total de unidades económicas formales (275) el 90% corresponden a negocios que sólo tienen un establecimiento, lo que permite inferir que **se trata de PYMES.**
24. Al analizar de donde provienen los mayores ingresos de las unidades económicas formales de Naranjal encontramos que **para el 37% provienen de del mantenimiento y reparación**, el 23% de la compra y venta de productos no fabricados en la unidad y el 14% de la venta de productos elaborados o transformados en la unidad. De nuevo aparece **el predominio de las actividades de servicios en el sector de Naranjal**, la complementariedad del comercio y de destacar las actividades industriales en un 14% y el reciclaje con un 7%. Estas dos cifras sugieren la posibilidad hacia el futuro de potenciar en el sector industrias de producción limpia y generar verdaderos proyectos de reciclaje que ayuden a mejorar la gestión medioambiental en la ciudad.
25. Al analizar la actividad de “mantenimiento y reparación” encontramos que **el 69% de las unidades dedicadas a esta actividad lo hacen para vehículos livianos**, el 11% para motocicletas y **sólo un 3% para vehículos pesados.** De

destacar también que un 5% se dedica a la reparación de maquinaria industrial, constituyéndose en potenciales fabricantes de herramientas y máquinas.

26. Contrario a lo que se podría pensar de la actividad comercial en un sector deprimido de la ciudad, al igual que en las actividades informales, **predomina en las formales la venta de productos nuevos en un 73% de las unidades.**
27. Contrario a lo que se da en la unidad informal, en la formal, se tiene como proveedores principales en un 39% de las unidades a comerciantes mayoristas, un 26% comerciantes al detal y únicamente un 14% a fabricantes. Esto ratifica nuestra caracterización de PYMEs para las unidades económicas formales de Naranjal, **el bajo acceso a proveerse de fabricantes denota su escaso poder de negociación**, contrario a lo que ocurre con las grandes empresas que llegan al fabricante y negocian significativos descuentos.
28. Respecto de la relación entre las actividades económicas formales y las informales **no se identifican con claridad cadenas productivas y la relación es débil** pues únicamente el 20% de las unidades formales le compran a las informales, mientras el 78% no lo hace. Se les compra tornillos, repuestos eléctricos y empaques por el 18% de las unidades; escobillas, bujes y repuestos por el 15%; y productos recuperados (reciclaje) el 11%.
29. Respecto de la relación contraria, los formales les venden a los informales, los siguientes tipos de productos / servicios: 26% les venden repuestos, 18% alimentos, 8% servicios de reparación, 6% licores y cigarrillos, 6% tornillos y 6% servicio de mano de obra.
30. Respecto de las 17 unidades dedicadas a tareas ambientales de recuperación, la mayoría, un 59% se dedica a la compra de papel, cartón, plástico y metales, a la vez. Se nota poco desarrollo de la actividad de reciclaje que **denota escaso**

valor agregado, ante la ausencia de procesos de transformación de los materiales recuperados.

31. Con relación a la **percepción** que los ocupantes de Naranjal, tienen sobre la transformación física del sector, esta **es buena para el 45%**, muy buena para el 13% y mala para el 7%. Consideran además que la transformación física del sector les favorece un 36%, les desfavorece un 43% y existe un 18% que considera le es indiferente la intervención. Estos resultados son un llamado de alerta, respecto a la importancia de sensibilizar y promover la participación de los empresarios, alrededor de los beneficios que puede representar para ellos, una intervención de renovación urbana de Naranjal desde lo social.
32. En cuanto al tamaño de la unidad de negocios, encontramos que el 90.2% de ellos corresponde a negocios de un solo establecimiento comercial, el 6,2% a la unidad de negocio principal, el 2.5% a unidades sucursales y el 1.1% a unidades de negocio auxiliares. El predominio de negocios de un solo establecimiento comercial ratifica el carácter PYME de las unidades económicas formales de Naranjal Arrabal.
33. Las unidades económicas formales dedicadas al **reciclaje**, cumplen la función de intermediarios (recuperadores) entre “el reciclador individual callejero” y el procesador de los productos de la recuperación o industria del reciclaje, es decir el verdadero reciclador. Sería interesante analizar como los procesos de recuperación que se desarrollan en Naranjal podrían enlazarse con procesos de transformación que permitan agregar mayor valor a los empresarios del sector y que a su vez repercutan en la dignificación de la profesión de recuperador callejero, en su organización y capacitación, y en el mejoramiento de la calidad de vida de sus familias. Además deberá estudiarse la posibilidad de ubicar en un mismo sitio (centro de acopio) todas las unidades de recuperación, por las ventajas que ello conlleva desde el punto de vista económico y ambiental.

5.5 EL DIAGNÓSTICO DE LAS UNIDADES ECONÓMICAS INFORMALES

34. Respecto del nivel educativo de los empresarios informales destaca el bajo nivel educativo de ellos. El 9.3% no tienen ningún tipo de estudio; el 21.3 % de los propietarios alcanzó el último nivel de educación primaria; el 9.3 % alcanzó el último nivel de secundaria y sólo que el 1.3% tiene algún nivel de estudios técnicos.

35. En relación al tipo de actividad económica encontramos un predominio de la actividad de servicios con un 57% , comercio 39% y apenas un 4% en actividades industriales.

36. Respecto a los servicios que se ofrecen predominan los de “mantenimiento y reparación de vehículos automotores” con 85%. Dentro de esta actividad específica comparten por igual con un 41% la reparación de vehículos automotores livianos y los pesados.

37. Si se trata de negocios comerciales de ventas de productos el 97% realiza ventas de productos nuevos. Estos negocios se proveen en su mayoría de otros comerciantes minoristas un 44%, de mayoristas un 32%, de fabricantes el 7% y únicamente el 3% de otros comerciantes informales.

38. Se observa también que la mayoría de proveedores y clientes de las unidades económicas informales del Sector de Naranjal pertenecen a otros sectores de la ciudad, un 47% para los proveedores y un 57% para sus clientes.

39. Al estudiar la relación entre la actividad económica informal y la formal, sólo el 19% de los propietarios informales tiene relaciones económicas con las unidades formales del sector. La relación es de compra en la mitad de los casos.

40. Con relación a la “Tenencia del Negocio” el 81% son propietarios, el 15% son arrendados y el 1 % subarrendado. Con respecto al tiempo de duración con el negocio el 72% lo poseen hace más de 10 años y sólo el 4% menos de un año, lo que denota un alto arraigo de los propietarios informales del sector.

41. Entre los propietarios informales de Naranjal hay una percepción variable con relación a las acciones de las autoridades municipales en materia de la renovación urbana del sector. Un 49% considera que son regulares, el 25% buenas, el 20% muy buenas y únicamente el 9% y el 3% como malas y muy malas. Sin embargo, el panorama entre los propietarios informales, parece favorable a la aceptación de un proceso de renovación urbana en el sector, sólo el 12% tendría una apreciación desfavorable.

5.6 RECOMENDACIONES PARA LA INTERVENCIÓN SOCIAL

1. **El proceso participativo de trabajo comunitario desarrollado en el pasado con los diferentes actores sociales, orientado a definir el proceso de renovación urbana del Sector de Naranjal Arrabal y los acuerdos alcanzados, serán el punto de partida a retomar para el proceso de revisión, ajustes y legitimación del Plan Parcial.** El retomar el proceso en donde se abandonó en el pasado, valida el interés de la Administración Municipal de desarrollar un proceso de intervención urbana, que reconozca y convalide los intereses económicos y sociales de los distintos actores involucrados y que a la vez genere transformación física y recuperación económica que permitan construir ciudadanía y tejido social.
2. **Dar un tratamiento diferenciado a las unidades económicas formales de las informales, tanto en materia de compensaciones como de estrategias de desarrollo.** Un objetivo de los procesos de renovación urbana debe consistir en facilitar los mecanismos que ayuden a transformar las actividades informales en

formales, romper las cadenas que las promueven y explotan, mediante procesos de formación, organización, financiamiento, integración a cadenas productivas y acompañamiento gerencial.

3. **La ubicación estratégica dentro de la ciudad, amerita de parte del Plan Parcial, estrategias de intervención que privilegien la construcción de tejido social sobre la transformación física y el desarrollo empresarial de sus actuales unidades económicas sobre el mercado inmobiliario de sus tierras.** Quizás la mayor fortaleza de Naranjal Arrabal es el arraigo de sus habitantes y la consolidación de unas actividades económicas, que han sobrevivido, no obstante su relativa obsolescencia respecto de las mismas en otros lugares de la ciudad. Un proceso de renovación urbana que valide lo social debe partir estas dos consideraciones a la hora de definir estrategias de desarrollo para el sector y privilegiar las de carácter empresarial.
4. **La convivencia de actividades económicas con la vivienda debe mantenerse** y proyectarse, bajo criterios de planificación y ordenamiento espacial, dotación de espacio público, calidad medioambiental y producción limpia, que permitan determinar qué actividades económicas se mantienen y cuáles se reubican en otro sector de la ciudad.
5. **Las organizaciones comunitarias y el acompañamiento social de la Administración Municipal al proceso de renovación urbana, deben ayudar a construir convivencia ciudadana y a crear disciplina económica y social entre sus moradores.**

6. Hipótesis de trabajo.

A partir del análisis de los documentos previos al Plan Parcial 2000, de los contenidos del Plan, de las propuestas de la comunidad y de la caracterización socioeconómica del

sector basada en la información recogida en los censos de vivienda, personas y unidades económicas, se identificaron unas hipótesis de trabajo que permitieran orientar el trabajo de revisión, ajustes e implementación del Plan Parcial Naranjal a la luz de los cambios realizados al POT (Acuerdo 46/2006), las expectativas de los moradores y las nuevas realidades económicas y sociales del sector.

Desde el punto de vista conceptual no compartimos la visión limitada de que la Administración Pública se limite a promulgar decretos que garanticen la ejecución de los planes de desarrollo y la protección de los actores sociales involucrados, de que el sector privado no tiene una responsabilidad social y que su participación únicamente está motivada por el lucro inmediato. Esta una visión pobre y sesgada que debe superarse,

una adecuada gestión pública de los planes de desarrollo debe coordinar los esfuerzos públicos y privados hacia la consecución de la meta de una renovación urbana integral, que impacte favorablemente el crecimiento económico y construya tejido social.

Sin la intervención comprometida de la Administración Municipal no será posible romper con la forma tradicional de “construir ciudad”, y es en este sentido que cobra validez, la creación de un “Operador Urbano” que asuma la Gerencia del Plan Parcial de Naranjal y que a través de un esquema operacional adecuado garantice el trabajo mancomunado y eficiente con los actores comprometidos, en la construcción de un modelo de desarrollo urbanístico, económico, social y medioambiental, y en la aplicación de estrategias de comunicación y financieras que lo lleven a un feliz término.

“ **Protección a los moradores**” será el principio fundamental que orientará la intervención social en el proceso de renovación urbana del Sector de Naranjal Arrabal. Para ello se plantean como hipótesis de trabajo las siguientes:

- 1. El proceso participativo de trabajo comunitario desarrollado en el pasado (años 1999- 2000) con los diferentes actores sociales, orientado a definir la**

renovación urbana del Sector de Naranjal y los acuerdos alcanzados, serán la base para el reinicio del proceso, la revisión del Plan y su legitimación. El retomar el proceso en donde se dejó en el pasado, legitima el interés de la Administración Municipal de desarrollar un proceso de intervención urbana, que reconozca y convalide los intereses económicos y sociales de los diferentes actores involucrados y que a la vez que genera recuperación física y crecimiento económico permita construir tejido social y convivencia ciudadana.

- 2. La imagen futura y renovada del sector promovida por sus pobladores y validada mediante diseños arquitectónicos de un concurso auspiciado institucionalmente, merecen ser tenidas en cuenta dentro del proceso de revisión del plan, ya que se convierten en un referente obligado en cuanto resultados del proceso de concertación anterior.** Es importante también que por parte de los responsables del Plan Parcial se retomen los resultados del concurso de diseño, para analizar su vigencia y viabilidad técnica y económica en las circunstancias actuales, y poder avanzar en el proceso de concertación del Naranjal del futuro.
- 3. Respecto a las actividades económicas que tienen asiento en el sector, se debe trabajar en mesas de discusión temáticas o especializadas, que permitan avanzar hacia la concertación sobre puntos comunes de interés colectivo y las compensaciones que deben percibir los afectados.** Los intereses y expectativas de propietarios y no propietarios son disímiles, los unos en defensa de la renta del suelo y de su incremento, y los otros en su deseo de permanecer en el sector, mejorar sus ingresos y llegar a ser propietarios de sus viviendas y locales.
- 4. Debe darse un tratamiento diferenciado a las unidades económicas formales respecto de las informales, tanto en materia de compensaciones como de estrategias de desarrollo.** Un objetivo de los procesos de renovación urbana

debe consistir en facilitar los mecanismos que ayuden a transformar las actividades informales en formales y romper las cadenas que las promueven y explotan, mediante procesos de formación, organización, financiamiento, integración a cadenas productivas y acompañamiento gerencial.

- 5. El escaso nivel educativo de los propietarios de las unidades económicas de Naranjal, el bajo nivel de ingresos de sus pobladores, la consolidación barrial del sector y su ubicación estratégica dentro de la ciudad, ameritan de parte del Plan Parcial, estrategias de intervención que privilegien la construcción de tejido social sobre la transformación física y el desarrollo empresarial de sus actuales unidades económicas sobre el mercado inmobiliario de sus tierras.** Quizás la mayor fortaleza de Naranjal es el arraigo de sus habitantes y la consolidación de unas actividades económicas comerciales y de servicios, que han sobrevivido, no obstante su relativa obsolescencia respecto de las mismas en otros lugares de la ciudad. Un proceso de renovación urbana que valide lo social debe partir estas dos consideraciones a la hora de definir estrategias de desarrollo para el sector y privilegiar las de carácter empresarial.

- 6. La renovación urbana integral de Naranjal debe promover el desarrollo de unidades de vivienda en altura, la creación de un espacio público integrador y amortiguador de la vivienda con las actividades económicas, institucionales, de esparcimiento y con el exterior, que permita consolidar el desarrollo combinado de diferentes usos del suelo y de actividades económicas.** El sector puede aportar a la ciudad a través de su proceso de renovación urbana una oferta adicional de vivienda de estrato tres que mejore la calidad de vida de sus actuales habitantes, con buenas técnicas de construcción, excelente ubicación, provisión inmejorable de servicios, fácil acceso a vías, y calidad en el entorno ambiental y paisajístico. La convivencia de actividades económicas con la vivienda debe mantenerse y proyectarse, bajo criterios de

planificación y ordenamiento espacial, dotación de espacio público, equipamiento urbano, calidad medioambiental y producción limpia, que permitan determinar qué actividades económicas se mantienen y cuáles se deben reubicar en otro sector de la ciudad.

- 7. A manera de recomendación, el proceso de participación ciudadana en el Sector de Naranjal debe reiniciarse contactando en un comienzo a los integrantes de la Mesa de Trabajo del 2000 y a los Directivos de ASONARANJAL.** Debe considerarse establecer mesas de trabajo especializadas según intereses y validar y promover la organización de: propietarios, arrendatarios, empresarios formales, empresarios informales y trabajadores. Seguidamente debe establecerse una mesa coordinadora permanente, integrada por líderes de los diferentes grupos, donde confluyan los intereses de las diferentes mesas especializadas y que asuma el liderazgo de parte de los actores del sector en el proceso de concertación y negociación. Por último pensaríamos en una asamblea general del sector, promovida por la mesa permanente, que con su respaldo finiquite los acuerdos finales.
- 8. Las Organizaciones Comunitarias y el acompañamiento social al proceso deben ayudar a construir convivencia ciudadana y disciplina económica y social.** La convivencia en el sector de diferentes actores y diferentes actividades requieren de aquellos desarrollar competencias ciudadanas y disciplina social. Además los compromisos que adquieran los actores involucrados en el proceso de ejecución del Plan Parcial, a través de la aplicación de las cargas y beneficios que la renovación implique, requieren de aquellos disciplina económica y esfuerzo ahorrativo.
- 9. A manera de recomendación, constituir una Gerencia Pública para el Desarrollo a través de la figura de Operador Urbano, será prenda de garantía para que los objetivos de los planes parciales se puedan llevar a feliz término.**

10. Dentro de la operación urbana constituir una Gerencia Social que haga el acompañamiento al proceso de una manera participativa, tanto en la etapa de formulación como en la ejecución, para garantizar el cumplimiento de la política de protección a moradores.

11. Finalmente, retomando la síntesis del Sociólogo Javier Jaramillo A. puede afirmarse que: “La participación comunitaria es tan definitiva como los diseños y cálculos constructivos; los programas y proyectos participativos son más rápidos, generan más satisfacción, cohesión, gobernabilidad, menores costos y mayor durabilidad; y los proyectos tienen que ser concebidos, planificados y operados interdisciplinariamente”.

7. Identificación de dificultades del Plan Parcial Naranjal.

7.1 El precio del suelo.

En Naranjal Arrabal, independientemente de su situación de deterioro físico, problemática económica aguda entre propietarios - arrendatarios y de exclusión social, el suelo presenta precios relativamente altos con respecto a zonas de la ciudad igualmente deterioradas y con problemática similar, en razón de su ubicación estratégica y de su dinámica económica. Lo anterior puede conducir como resultado de las expectativas que genera el Plan Parcial, a desencadenar procesos especulativos que hagan inviable la protección a los sectores más vulnerables de la población y la pérdida de beneficios para los moradores del sector.

Además las diferentes metodologías que se pueden aplicar para definir el precio de la tierra, presentan serias diferencias en sus resultados, y pueden conducir a afectar la intervención en lo social que está implícita en el principio de “Protección a Moradores”

Frente a esta situación la Administración Municipal deberá adoptar las medidas pertinentes tendientes a congelar el precio de la tierra, en niveles económicamente viables para el Plan, empleando las herramientas que le permite el ordenamiento jurídico, para garantizar que no se obstaculice el proceso de ejecución del Plan.

7.2 Las expectativas que genera el Plan.

El predominio de una mentalidad, en que el “Estado Paternalista” todo debe resolverlo, genera expectativas de logros más allá de las posibilidades reales del Plan y de las ofertas de la Administración Municipal. A la vez la comunidad no ve con confianza que el Estado pueda llenar dichas expectativas.

De otra parte, los propietarios y el sector inmobiliario ven en el Plan Parcial la posibilidad de un buen negocio en la medida que se descongelen los precios de la tierra y que por las expectativas generadas este precio alcance topes significativos.

Como se ve la falta de credibilidad y confianza de la comunidad en el Estado y sus expectativas de un lado, y de otro la confianza desbordada del capital en la obtención de ganancias extraordinarias, atentan desde sus respectivas posiciones contra los intereses del Plan.

7.3 La participación y el liderazgo comunitario.

Las Organizaciones Comunitarias del sector son relativamente débiles, con poca representatividad frente al conjunto de la comunidad, enfrascadas en disputas personales, excluyentes y con algunos liderazgos en entredicho, lo cual dificulta el proceso de concertación con la comunidad. Sin embargo, el trabajo del CEO, ya ha arrojado algunos resultados positivos al respecto: acercamiento y superación de conflictos entre líderes del sector, fortalecimiento de organizaciones existentes,

nacimiento de otras nuevas como es el caso de la organización de vivienda, reconocimiento de nuevos liderazgos, credibilidad y confianza en la institucionalidad. El trabajo de formación y capacitación con los líderes y la comunidad en general, es el único camino para el fortalecimiento de la participación ciudadana y de los liderazgos del sector, y esta tarea corresponde desarrollarla a la Municipalidad con la vinculación de ONGs reconocidas.

7.4 La garantía de continuidad y culminación del proceso.

Hay que evitar que la falta de compromiso de funcionarios de la Administración Municipal con el proceso o decisiones derivadas del cambio de Administración o ingerencias políticas, interrumpan o saboteen el desarrollo normal del proceso.

Consideramos que la figura del Operador Urbano es una necesidad sentida del Municipio para sacar adelante los procesos de planificación y particularmente el de Naranjal Arrabal; garantizaría que el Plan Parcial se ejecute y además, que cumpla con los objetivos en lo físico, económico, social y medioambiental.

7.5 La asociación de actores para el desarrollo de la operación urbana.

La figura de la fiducia es una alternativa válida para evitar que una venta masiva y anárquica de predios a comerciantes de tierras y / o urbanizadores pueda afectar el desarrollo de las unidades de gestión propuestas para la intervención. Hay que sensibilizar a los propietarios sobre la importancia del englobe de predios para facilitar la operación urbana; los propietarios deben ser conscientes que la tierra es el insumo fundamental para la ejecución del plan y por tanto su aporte es clave el desarrollo del proceso.

7.6 Las actividades económicas informales y el bajo nivel de formalidad de los establecimientos económicos del sector.

Las actividades económicas informales, por su naturaleza misma, tienen un alto nivel de riesgo de desaparecer. Las unidades económicas formales que presentan notorias deficiencias organizacionales, comerciales o fiscales, presentan también un alto nivel de riesgo de liquidación. En este sentido la totalidad de las unidades económicas informales de Naranjal Arrabal y el 60% de las unidades económicas formales presentan un alto nivel de riesgo que las hace muy vulnerables frente a un proceso de renovación urbana. Deberán plantearse programas de formación empresarial, capacitación y consultorías en gestión de PYMES, crédito, inclusión en cadenas productivas, que coloquen las empresas del sector en mejores condiciones de competitividad.

7.7 Las actividades ilícitas y delincuenciales.

Amparadas en el abandono gubernamental del sector, el deterioro físico y social, la pobreza y la escasa educación, florecen actividades ilícitas como el tráfico y expendio de estupefacientes, la prostitución infantil y el hurto, que vinculan a personas del sector y de fuera de él. La tolerancia y posiblemente la corrupción de algunas las autoridades permiten que por períodos se agrave la situación de inseguridad del sector. Es necesaria entonces una acción más decidida de las autoridades que permita que Naranjal sea un lugar seguro y la ley brinda los instrumentos jurídicos, que acompañados de una correcta acción policial y de programas psicosociales de recuperación de las personas involucradas, pueden ayudar a erradicar estos flagelos del sector.

7.8 Las grandes dificultades de la renovación urbana.

La renovación urbana lleva implícita al proceso tres grandes dificultades:

- a. En lo físico. El proceso de renovación conlleva la demolición de edificaciones, la transformación del espacio público, la modificación de vías y nuevas obras

- civiles, que generan reubicaciones internas y externas, temporales y permanentes.
- b. En lo económico. Las transformaciones físicas conllevan afectaciones a la actividad económica que implican costos para los habitantes y comerciantes del sector.
 - c. En lo social. Todo proceso de renovación urbana implica movilidad social, que incluso puede conllevar a la pérdida del hábitat tradicional o al acceso a mejores condiciones de vida.

7.9 Las asimetrías que genera el Plan Parcial

El Plan Parcial genera en el mejor de los casos mayores beneficios para unos grupos que para otros. Será responsabilidad del Operador Urbano y de la Gerencia Social del Plan Parcial buscar que estas asimetrías no se traduzcan en mayor deterioro de las condiciones de vida de la población más vulnerable del sector.

7.10 Otros condicionantes.

Los problemas de tipo técnico, el bajo nivel de ingresos y la alta vulnerabilidad de algunos grupos de población, y los condicionamientos para la ejecución del Plan Parcial, se pueden convertir en obstáculos adicionales a la ejecución del Plan.

7.3.1 Dimensión institucional. (CEO – Jorge)

8 Localización de los sistemas estructurantes y generales. (Jorge)

9 Usos, tratamientos y sectores normativos. (Jorge)