



Estado Libre Asociado de Puerto Rico
MUNICIPIO AUTÓNOMO DE GUAYNABO
Oficina de Ordenación Territorial

PLAN DE ÁREA
CENTRO TRADICIONAL



Antigua Casa Alcaldía

Héctor O'Neill García
Alcalde

Volumen I: Enunciación
de Metas y Objetivos
y Plan de Trabajo

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I: JUSTIFICACIÓN DEL PLAN DE ÁREA	2
I. Valor Tradicional y Cultural	2
II. Vigencia del Plan-Continuación de los Proyectos Realizados por el Municipio.	2
III. Rehabilitación del Entorno Urbano	3
IV. Valor Económico y Comercial	3
V. Participación Ciudadana	4
CAPÍTULO II: METODOLOGÍA	5
I. Justificación del Plan de Área	5
II. Delimitación del Área de Estudio	5
III. Enfoque Teórico	6
IV. Trasfondo Histórico	6
V. Evaluación del Área de Estudio	7
VI. Ponderación de Necesidades y Potencial de Desarrollo	7
VII. Fijación de Metas, Objetivos y Alternativas de Intervención	9
VIII. Diseño de Alternativas de Intervención	9
IX. Conclusiones Generales	10
CAPÍTULO III: DELIMITACIÓN DEL PLAN DE ÁREA	11
CAPÍTULO IV: ENFOQUE TEÓRICO	16
CAPÍTULO V: POLÍTICAS PÚBLICAS APLICABLES	20
I. Ley de Municipios Autónomos de Puerto Rico, Ley 81 de 1991	20
II. Plan de Ordenación Territorial (POT)	20

III. Ley Núm. 212 del 29 de agosto de 2002, según enmendada.....	21
CAPÍTULO VI: TRASFONDO HISTÓRICO DEL CENTRO TRADICIONAL....	22
I. Fundación.....	22
II. Aspectos Históricos Relevantes	23
III. Crecimiento y Desarrollo Urbano	24
CAPÍTULO VII: ANÁLISIS FÍSICO-ESPACIAL.....	32
I. Condiciones Ambientales	32
A. Topografía	32
B. Hidrografía y Clima.....	32
II. Usos de Terreno.....	33
A. Residencial	33
B. Comercial.....	39
C. Institucional.....	44
D. Áreas Recreativas.....	45
E. Distrito de Bellas Artes.....	46
F. Nuevos Desarrollos al Sur del Casco.....	51
III. Elementos Físicos.....	54
A. Rótulos	54
B. Estacionamientos	57
C. Sistema de Transportación.....	62
D. Rutas del Trolley.....	67
E. Conexión del Centro Tradicional con el Proyecto del Tren Urbano	75
F. Desperdicios Sólidos y Reciclaje.....	77
CAPÍTULO VIII: ANÁLISIS ECONÓMICO – COMERCIAL.....	79
I. Aspectos Relevantes sobre los Pequeños Negocios.....	79
A. Marco Conceptual y Política Pública.....	79
B. Clasificación de los Pequeños Negocios.....	81
II. Descripción de los Establecimientos Comerciales	83
A. Establecimientos Comerciales por Calles	83
B. Establecimientos Comerciales por Áreas.....	85
C. Volumen de Ventas y Pago de Patentes de los Establecimientos Comerciales ..	87
III. Descripción de los Establecimientos Comerciales, Excluyendo los Bancos.....	91
A. Volumen de Ventas y Pago de Patentes de los Establecimientos.....	91
B. Entidad Legal de los Establecimientos.....	95
C. Titularidad de los Establecimientos Comerciales	97

D. Tipo de Establecimientos Comerciales.....	99
E. Clasificación de los Establecimientos Comerciales.....	104
F. Escala por Volumen de Ventas de los Establecimientos	106
IV. Características del Empleo del Sector Comercial del Centro.....	111
A. Nivel de Empleo de los Establecimientos.....	111
B. Escala de los Establecimientos por Número de Empleados.....	112
C. Ingreso de los Empleados.....	114
V. Descripción de los Administradores/Dueños de los Establecimientos.....	115
A. Edad de los Administradores.....	115
B. Nivel de Educación de los Administradores	116
C. Lugar de Residencia de los Administradores.....	117
VI. Ventajas Competitivas y Recursos Tecnológicos de los Establecimientos.....	118
A. Ventajas Competitivas	118
B. Recursos Tecnológicos de los Establecimientos	119
VII. Identificación de Problemas de los Administradores.....	121
VIII. Resultados y Hallazgos Importantes.....	124
CAPÍTULO IX: EVALUACION DE LOS IMPACTOS FÍSICOS Y ECONÓMICOS DE LA RENOVACIÓN DEL CENTRO TRADICIONAL.....	126
I. Impacto Físico.....	126
II. Impacto Económico.....	128
CAPÍTULO X: METAS Y OBJETIVOS DEL PLAN DE ÁREA	130
I. Meta General	130
II. Objetivos Específicos	130
CAPÍTULO XI: DISEÑO DE ALTERNATIVAS.....	134
I. Alternativas Físicas-Espaciales	134
II. Alternativas Económicas	142
CAPÍTULO XII: PLAN DE TRABAJO.....	151
CAPÍTULO XIII: CONCLUSIÓN	158
BIBLIOGRAFÍA	159

LISTA DE TABLAS

Tabla 1.	Usos de las Estructuras.....	33
Tabla 2	Inventario de Viviendas.....	35
Tabla 3.	Estado de las Estructuras Residenciales.....	37
Tabla 4.	Usos de las Estructuras Comerciales.....	39
Tabla 5.	Estado de las Estructuras Comerciales.....	41
Tabla 6.	Pisos de las Estructuras Comerciales.....	41
Tabla 7.	Inventario de Rótulos.....	55
Tabla 8.	Inventario de Estacionamientos.....	57
Tabla 9.	Inventario Total de Empleados y Visitantes por Sectores.....	60
Tabla 10.	Inventario de Empleados y Visitantes del Sector Gubernamental.....	61
Tabla 11.	Establecimientos Comerciales por Calles.....	83
Tabla 12.	Establecimientos Comerciales por Áreas.....	85
Tabla 13.	Total de Ventas de los Establecimientos.....	87
Tabla 14.	Volumen de Ventas y Pago de Patentes de los Establecimientos.....	91
Tabla 15.	Entidad Legal de los Establecimientos.....	95
Tabla 16.	Titularidad de los Establecimientos.....	97
Tabla 17.	Tipo de Establecimientos Comerciales por Calles.....	99
Tabla 18.	Volumen de Ventas y Pago de Patentes por Tipo.....	101
Tabla 19.	Clasificación de los Establecimientos por Industrias.....	104
Tabla 20.	Escala por Volumen de Ventas de los Establecimientos.....	106
Tabla 21.	Escala por Volumen de Ventas de los Establecimientos, Calle Carazo..	109
Tabla 22.	Empleo de los Establecimientos Comerciales.....	111
Tabla 23.	Escala de los Establecimientos Comerciales por Empleo.....	112
Tabla 24.	Ingreso de Empleados de los Establecimientos.....	114
Tabla 25.	Edad Promedio de los Administradores.....	115
Tabla 26.	Nivel de Educación de la Administración de los Establecimientos.....	116
Tabla 27.	Lugar de Residencia de los Administradores.....	117

LISTA DE FIGURAS

Figura 1.	Mapa de Puerto Rico y Municipio Autónomo de Guaynabo.....	12
Figura 2.	Mapa del Municipio Autónomo de Guaynabo y Barrio Pueblo.....	13
Figura 3.	Mapa del Barrio Pueblo y Plan de Área.....	14
Figura 4.	Mapa de Delimitación del Plan de Área.....	15
Figura 5.	Mapa de Usos de Suelo.....	34
Figura 6.	Inventario de Viviendas.....	36
Figura 7.	Estado de las Estructuras Residenciales.....	38
Figura 8.	Usos de las Estructuras Comerciales.....	40
Figura 9.	Estado de las Estructuras Comerciales.....	42
Figura 10.	Pisos de las Estructuras Comerciales.....	43
Figura 11.	Ejemplos de Rótulos Comerciales.....	56
Figura 12.	Inventario de Estacionamientos.....	59
Figura 13.	Mapa de Rutas del Trolley: Ruta Pueblo.....	70
Figura 14.	Mapa de Rutas del Trolley: Ruta Piedras Blancas.....	71
Figura 15.	Mapa de Rutas del Trolley: Ruta Canta Gallo.....	72
Figura 16.	Mapa de Rutas del Trolley: Ruta Santa Rosa III.....	73
Figura 17.	Mapa de Rutas del Trolley: Ruta Pueblo - Santa Rosa III - San Patricio..	74
Figura 18.	Mapa de Alineación del Guaynabo City Roamer.....	76
Figura 19.	Establecimientos Comerciales por Calles.....	84
Figura 20.	Establecimientos Comerciales por Áreas.....	86
Figura 21.	Volumen de Ventas de los Establecimientos (Incluyendo Bancos).....	89
Figura 22.	Pago de Patentes de los Establecimientos (Incluyendo Bancos).....	90
Figura 23.	Volumen de Ventas de los Establecimientos.....	93
Figura 24.	Pago de Patentes de los Establecimientos.....	94
Figura 25.	Entidad Legal de los Establecimientos.....	96
Figura 26.	Titularidad de los Establecimientos.....	98
Figura 27.	Tipo de Establecimientos Comerciales.....	100
Figura 28.	Volumen de Ventas por Tipo de Establecimiento.....	102
Figura 29.	Pago de Patentes por Tipo de Establecimiento.....	103
Figura 30.	Escala por Volumen de Ventas de los Establecimientos.....	108
Figura 31.	Escala por Volumen de Ventas de los Establecimientos, Calle Carazo..	110
Figura 32.	Apreciación de los Administradores sobre los Problemas del Centro.....	123
Figura 33.	Estacionamientos y Alternativas de la Ruta del Trolley.....	136
Figura 34.	Alternativas de Toldos con Rótulos Integrados.....	138

ADDENDUM

Este documento - Volumen I: Enunciación de Metas y Objetivos y Plan de Trabajo del Plan de Área del Centro Tradicional - constituye el documento final sometido a la Junta de Planificación luego de la revisión en diciembre de 2007.

Durante la elaboración de este documento se ha efectuado una serie de modificaciones para atemperarlo a las recomendaciones ofrecidas por las agencias públicas pertinentes. Las modificaciones se orientan a recoger aspectos tales como:

- El fomento del desarrollo de proyectos de usos mixtos, con preferencia de usos residenciales, para promover la integración de usos y espacios en función de un centro urbano con mayor diversidad y vitalidad.
- La accesibilidad peatonal, la provisión de instalaciones adecuadas y la disponibilidad de opciones de servicio para ofrecer ventajas respecto al uso del automóvil privado.
- La conexión entre la Estación Martínez Nadal del Tren Urbano y el Centro Tradicional mediante el uso de un sistema de transportación colectivo.
- El desarrollo de paseos peatonales que integren diversidad de usos y horarios en su entorno, los cuales se conectarán con los estacionamientos ubicados en la periferia del centro urbano.
- La reforestación de los espacios públicos mediante la siembra de vegetación adecuada para que provea sombra al peatón sin interferir con la visibilidad de los conductores y la infraestructura física.
- El desarrollo de un programa de reciclaje para el manejo de los desperdicios sólidos no peligrosos.

- Actualización del Plan de Trabajo para la realización del Plan de Área.
- Eliminar las Alternativas de Rotulación en la Enunciación de Metas y Objetivos, facultadas en el Código Uniforme sobre Rótulos y Anuncios de Puerto Rico de la Administración de Reglamentos y Permisos, según establecido en la Ley Número 355 del 22 de diciembre de 1999.

INTRODUCCIÓN

De acuerdo a la Ley 81 del 30 de agosto de 1991, según enmendada, y mejor conocida como Ley de Municipios Autónomos, el Plan de Área del Centro Tradicional de Guaynabo es una guía para llevar a cabo una serie de obras de desarrollo enfocadas en el aspecto urbano, económico y social del Centro Tradicional del Municipio.

Partiendo de lo anterior, la fortaleza de este Plan radica en la combinación de los recursos del gobierno y el sector privado en una misma agenda: la transformación en un tiempo determinado del contexto urbano y socio-económico del Casco Tradicional del Municipio. Específicamente se trata de la elaboración de planes, programas y proyectos que respondan a las necesidades físicas, económicas y sociales en un esfuerzo concertado de dichas entidades interventoras.

El Municipio de Guaynabo ha sido precursor en los objetivos de transformar la situación de su Centro Tradicional. Desde hace varios años, el Municipio ha emprendido y llevado a cabo acciones significativas que lo designan como el mayor agente de cambio en dicho proceso. Estas intervenciones, que en general se traducen en obras de infraestructura (edificaciones, mejoras de calles y aceras, soterrado de líneas eléctricas, áreas de recreación pasiva, entre otras), constatan las nuevas y renovadas condiciones físicas que presenta Guaynabo Centro, además de convertirse en uno de los ingredientes esenciales o facilitador de la nueva tendencia dominante, conocida como la “Ciudad Habitable”.

El Plan de Área consiste de dos componentes: un Plan de Desarrollo Urbano y un Plan de Desarrollo Socio-Económico. Estos componentes se dirigen a la consecución de las metas y objetivos a los cuales se orienta el Plan y, por consiguiente, ambos están diseñados para responder a las necesidades de los residentes, comerciantes y gobierno. El Plan también incluye la evaluación de aquellos programas y proyectos a desarrollarse en cada una de las áreas, así como la implantación de los mismos.

CAPÍTULO I

JUSTIFICACIÓN DEL PLAN DE ÁREA

I. Valor Tradicional y Cultural

En Puerto Rico han permanecido importantes estructuras y edificaciones distintivas de la primera etapa de los cascos tradicionales y, en muchos casos, han sido conservadas y/o restauradas para preservar su carácter cívico e histórico debido a que, en su esencia, representan la formación, cultura e idiosincrasia de un pueblo.

En los últimos años, el Municipio de Guaynabo ha afianzado su arraigo y apego a su historia y cultura a través de una inversión en infraestructura que propiciará las condiciones adecuadas para retornar al Centro. Estas acciones municipales, en combinación al Plan guía, serán los responsables de conducir la identificación y restauración de edificaciones históricas y estimular el sentido histórico-cultural en las nuevas edificaciones dedicadas al arte, historia y cultura.

De esta gestión renacerá un contexto urbano revitalizado, diverso en actividades y un ambiente agradable que fomentará y resaltará las tradiciones, identificación y sentido guaynabeño.

II. Vigencia del Plan - Continuación de los Proyectos Realizados por el Municipio

La labor de renovación que viene realizando el Municipio en el Centro representa una gran oportunidad de intervención mediante un Plan que complemente y aporte significativamente a los fines de transformar el Casco en todas sus facetas: físico, económico y socio-cultural.

Este Plan, en sus metas y objetivos, reforzará y dará continuidad a un esfuerzo que refleja el rol de gran importancia que tiene el Centro para el Municipio. En este lugar se

encuentran las principales entidades gubernamentales y otras: Casa Alcaldía, Plaza de Mercado, Centro de Bellas Artes, Terminal de Carros Públicos, etc. A través de las nuevas edificaciones se ha plasmado el interés de mantener y aumentar el dinamismo y actividad gubernamental, comercial y socio-cultural en el Centro Tradicional.

Partiendo de esta perspectiva, el Plan se elabora con una adecuación en tiempo y espacio cumpliendo la función de guiar e implantar los elementos fundamentales del modelo de “Ciudad Habitable” que se persigue.

III. Rehabilitación del Entorno Urbano

En el Casco existe una serie de vecindarios y espacios baldíos que requieren de su inmediata intervención. Este Plan ofrece una oportunidad de trabajar con estos lugares a fin de mejorar sus condiciones físicas y desarrollarlos a su máxima capacidad. Sectores como la Barriada Cano y la Barriada Fuentes son lugares en donde hay que intervenir para mejorar su infraestructura física. Entre ésta figura la rehabilitación de las calles y aceras, el soterrado de las líneas eléctricas y telefónicas, entre otras obras.

También urge desarrollar los espacios baldíos localizados en diferentes puntos del pueblo para que los mismos sean reutilizados y no se sigan perdiendo. Dentro del Casco todavía hay bastante que hacer. El problema de los rótulos comerciales, la reforestación de las calles, la creación de nuevos espacios abiertos, etc. son ejemplos del trabajo que aún falta por realizar.

IV. Valor Económico y Comercial

El ámbito económico es de vital importancia en la transformación del área central del Municipio. Partiendo de la realidad en que se encuentra una cantidad considerable de actividad comercial en el Casco, se hace necesario diversos esfuerzos dirigidos a intervenir con la problemática que perpetúa las condiciones económicas existentes no favorables y que, eventualmente, pueden obstaculizar en mayor proporción la consecución de las metas y objetivos de esta iniciativa.

Se trata de un proyecto abarcador que contempla el desarrollo del Centro Urbano para que sea atractivo, tanto para los residentes como visitantes, a través de la creación de un espacio económicamente más dinámico, ordenado y en armonía con el entorno natural, histórico y cultural.

En este sentido, se trata de constatar el rol esencial e integral de la economía y sus variantes en el Plan de Revitalización del Centro Tradicional de Guaynabo, considerándose el sector comercial como el agente catalítico que reforzará y dará continuidad a la labor que se pretende realizar.

V. Participación Ciudadana

Los propósitos, metas y políticas del Plan de Área deben emanar y reflejar las aspiraciones de la población afectada, particularmente de los residentes y comerciantes del Casco. En conjunto, los programas y proyectos deben concretarse para atender las múltiples necesidades que enfrentan éstos en su permanencia en el Centro.

A través de un proceso de análisis, estudios, actividades informativas (reuniones, talleres, visitas, entrevistas, comunicados, etc.) se propicia la participación ciudadana, a la vez que se convierte en un elemento esencial para formular el Plan en la dirección más acertada e implantable.

CAPÍTULO II

METODOLOGÍA

En este proyecto, con el propósito de elaborar un Plan de Área para el Centro Tradicional de Guaynabo, se utilizó la siguiente metodología a través de nueve etapas fundamentales.

I. Justificación del Plan de Área

En determinados espacios del Municipio que requieren atención especial, se hace necesaria la elaboración de planes. En el Casco Tradicional de Guaynabo, las siguientes circunstancias justifican el que se lleve a cabo un plan.

1. El valor del Casco como centro tradicional y cultural del Municipio.
2. Los trabajos de renovación urbana que viene realizando el Gobierno Municipal.
3. La importancia del Casco como centro económico y comercial dentro del ámbito municipal.
4. La participación que han tenido los comerciantes y residentes mediante encuestas que reflejan sus problemas y aspiraciones.

II. Delimitación del Área de Estudio

En la fase inicial es necesario la delimitación del área de estudio. La delimitación se refiere al aspecto físico – espacial en el cual se realiza la intervención. En esta parte se describen las características físicas y geográficas en términos de: localización, extensión territorial, topografía, etc. Para delimitar el Plan se realizaron las siguientes actividades:

1. Revisión del Plan de Ordenación Territorial del Municipio de Guaynabo
2. Manejo del Sistema de Información Geográfica (GIS)
3. Utilización de Mapas de Suelos, Topográficos y Catastrales, entre otros.

III. Enfoque Teórico

La elaboración de un Plan implica el desarrollo de un marco conceptual que demarque las realidades históricas, económicas, sociales y otras, en que se desenvuelve el mismo. Esta etapa se realiza mediante las siguientes acciones:

1. Revisión de Literatura Teórica
2. Aplicación de la Teoría seleccionada
3. Revisión del Plan de Ordenación Territorial
4. Revisión de Políticas Públicas Estatales y Municipales

Para la elaboración de este Plan se utilizó la Teoría del Nuevo Urbanismo. Esta teoría fue escogida como marco de referencia para la realización de este documento porque sirve de apoyo a los trabajos de infraestructura realizados actualmente por el Municipio. Además, provee una visión funcional e integral del desarrollo físico, social y económico para el Centro del Pueblo.

IV. Trasfondo Histórico

En la evolución histórica y desarrollo urbano se recoge el desenvolvimiento, patrones y tendencias que han sido erradicados o que se encuentran vigentes en el área de estudio. Para la realización de esta parte se siguieron los siguientes pasos:

1. Revisión de Literatura Histórica
2. Documentación Histórica
3. Entrevistas a Personas Claves
4. Visitas a Agencias de Carácter Histórico, Bibliotecas, Archivos, etc.

V. Evaluación del Área de Estudio

Esta etapa se dirige a concretar un diagnóstico completo de los aspectos, tanto en lo que se refiere al plano histórico como a los sociales, económicos y ambientales en los cuales está delimitado el Plan. Se realizaron las siguientes actividades:

1. Revisión de Literatura Teórica e Histórica pertinente al Área de Estudio.
2. Utilización de Fuentes de Información: Censos de Características Generales y Socio-Económicas (1970-1980-1990-2000), Entrevistas y Periódicos.

VI. Ponderación de Necesidades y Potencial de Desarrollo

La fase anterior ofrece un mejor entendimiento de la realidad (características y particularidades) y condiciones socio-económicas actuales del área de intervención. Basado en ello, se identifican los problemas y necesidades más apremiantes, así como los recursos disponibles para una posible revitalización y desarrollo del lugar. Esta etapa envolvió dos partes:

A. Evaluación de Necesidades

1. Revisión de literatura teórica relacionada con el tema.
2. Análisis interpretativo de los hallazgos más importantes de la primera etapa.
3. Entrevistas a personas claves (oficiales del gobierno municipal y líderes de comunidad) para abundar en la situación actual del área.
4. Encuesta que recoja las preocupaciones y problemas más graves que afectan a los residentes.
5. Diagnóstico de las estructuras físicas del pueblo.
6. Encuesta Comercial que determine las necesidades y agravantes del sector comercial del Centro.
7. Creación de perfiles mediante diagnóstico e inventario en las áreas física, económica y social.

B. Inventario de Recursos

El siguiente procedimiento persigue identificar los recursos disponibles e integrarlos de forma conveniente al desarrollo del Plan.

1. Visitas a agencias públicas (municipales, estatales y federales) y privadas para conocer en que grado el sistema estructurado existente contribuye a las necesidades de la población al nivel de las exigencias del presente o por lo menos cuanto se aproximan por medio de los esfuerzos y prácticas económicas vigentes.

Instituciones/Agencias Gubernamentales

Alcaldía Municipal

Directoría de Urbanismo

Banco de Desarrollo Económico (BDE)

Administración de Fomento Económico (AFEPR)

Cámara de Comercio de Puerto Rico (CCPR)

Asociación de Industrias de Puerto Rico (AIPR)

Agencias Federales

Small Business Administration (SBA)

Centro Desarrollo de Pequeñas Empresas (SBDC)

Centro Desarrollo de la Empresa Minoritaria (MBDC)

2. Encuesta Comercial

La encuesta comercial resulta de gran utilidad porque cumple dos funciones fundamentales: i. dirige el plan de acción hacia la corrección de las condiciones económicas inadecuaciones que los comerciantes entienden deben ser atendidas con prioridad y ii. permite la integración del sector comercial en los planes de desarrollo municipal.

VII. Fijación de Metas, Objetivos y Alternativas de Intervención

Una vez estudiado y analizado los conceptos de necesidad y problemática de las situaciones físicas, económicas y sociales del Centro, la parte siguiente concierne al aspecto ligado a la fijación de metas y objetivos. Por ende, en todas estas actividades está envuelta la proposición de las alternativas que ponen de manifiesto la acción del Plan en su desempeño de orientar los aspectos urbanos y económicos hacia determinados fines. En esta etapa se realizó:

1. Revisión de Literatura concerniente al Área
2. Evaluación de Políticas Públicas
3. Aplicación del Enfoque Conceptual
4. Formulación de Conclusiones de los Hallazgos más Importantes o Significativos de las Fases Anteriores.

VIII. Diseño de Alternativas de Intervención

En el diseño de las alternativas se encuentra la respuesta a la pregunta de la posibilidad de implantación de las mismas. En términos generales, la presentación de las alternativas persigue: i. vislumbrar los fines y propósitos municipales concernientes a este esfuerzo, ii. modernizar la infraestructura física de la zona y iii. aumentar los índices de actividad económica: ingreso, empleos, producción, etc. Esta parte sugiere las siguientes tareas:

1. Análisis de Ventajas y Desventajas
2. Ponderación del Potencial y Crecimiento del Sector
3. Utilización de Políticas Públicas Estatales y Municipales aplicables
4. Actividades Programáticas
5. Elaboración del Plan

IX. Conclusiones Generales

En la fase anterior, este trabajo quedó comprendido dentro de dos objetivos: de una parte, ofrecer una variedad de acciones y captar las distintas perspectivas (urbana, económica, social y ambiental) y su aplicabilidad en el área y de otra parte, estructurar el Plan conforme a un modelo que asegure su posible realización.

En esta etapa, resta tomar en cuenta importantes consideraciones concernientes a las relaciones socio-políticas (gobierno, comerciantes y residentes), recursos económicos (fondos e infraestructura) y otros. De esta manera, el Plan contempla las intervenciones (soluciones dirigidas a atenuar las desventajas que pudieran alterar o reestructurar el Plan) y actividades necesarias para la exitosa implantación del Plan de Revitalización propuesto. En esta última se requiere:

1. Presentación de conclusiones importantes para llevar a cabo la plena realización de los propósitos del Plan a través de las alternativas.
2. Diseño del Plan de Acción o Proceso de Trabajo, Formulación de Actividades, Monitoría y Evaluación.

CAPÍTULO III

DELIMITACIÓN DEL PLAN DE ÁREA

El área espacial del Plan de Área del Centro Tradicional está localizada en la parte central del Municipio de Guaynabo, en su gran mayoría en el Barrio Pueblo y en porciones de los barrios Frailes y Santa Rosa. En su totalidad comprende un espacio territorial de 155.196 cuerdas y cerca del 40.0% del Barrio Pueblo. Este espacio incluye al Sector Mainé, el cual forma parte del Plan de Área debido a su vínculo estrecho con la retícula original y por ser una zona que requiere atención especial como parte de la rehabilitación del centro urbano.

Las calles y avenidas se utilizaron como elementos delimitantes por la importancia que tienen en los espacios, especialmente en los urbanos. Las mismas son agentes determinantes y conductores del desarrollo económico, social y físico que presenta un lugar.

Los límites territoriales del Plan de Área son:

Norte – PR-199 y Avenida Lopategui

Sur – Urb. Colimar, Alturas de Piedras Blancas y Futura C.P. San Ignacio

Este – Exp. Rafael Martínez Nadal (PR-20)

Oeste – PR-837 y PR-169

El Casco Tradicional cumple un importante rol dentro del Municipio debido a que alberga gran parte de las oficinas del Gobierno Municipal. Además es una importante fuente de empleos comerciales y de servicios. El Casco también alberga una cantidad considerable de edificios institucionales, como escuelas, iglesias, centros de educación superior e instalaciones recreativas y culturales. De igual modo, es un importante centro residencial. Dentro de sus límites territoriales existen varias urbanizaciones, barriadas, residenciales públicos, condominios y residencias terreras y mixtas.

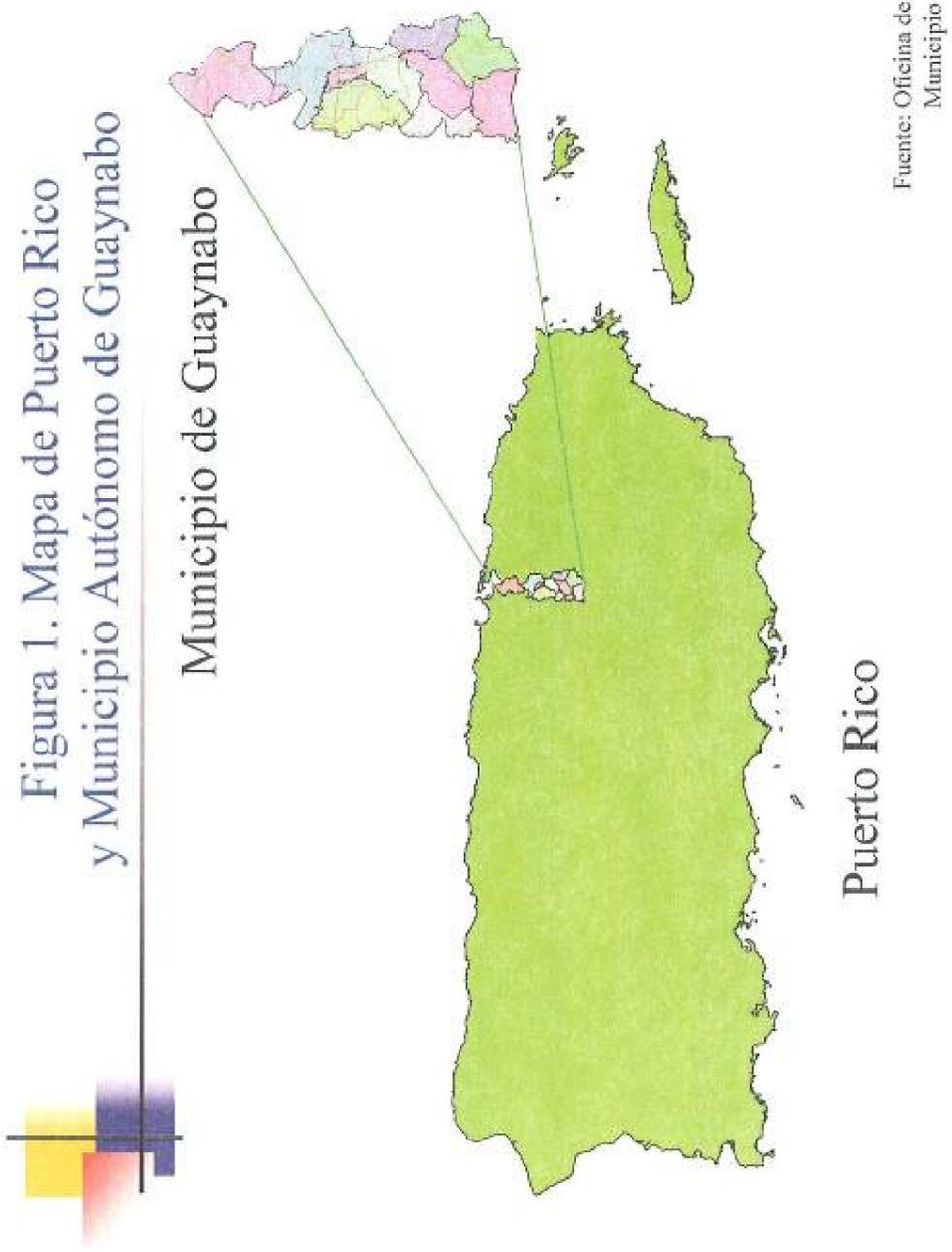
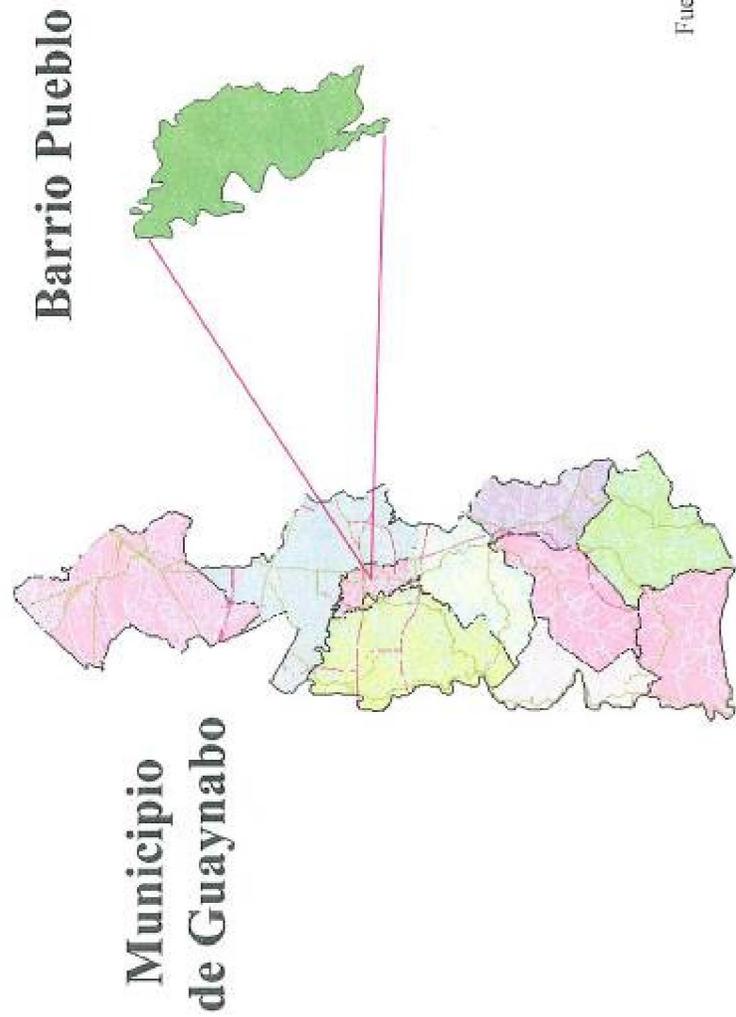
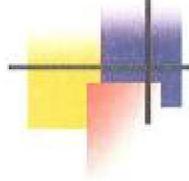


Figura 1. Mapa de Puerto Rico
y Municipio Autónomo de Guaynabo

Fuente: Oficina de Ordenación Territorial
Municipio de Guaynabo

**Figura 2. Mapa del Municipio Autónomo de Guaynabo
y Barrio Pueblo**



Fuente: Oficina de Ordenación Territorial
Municipio de Guaynabo

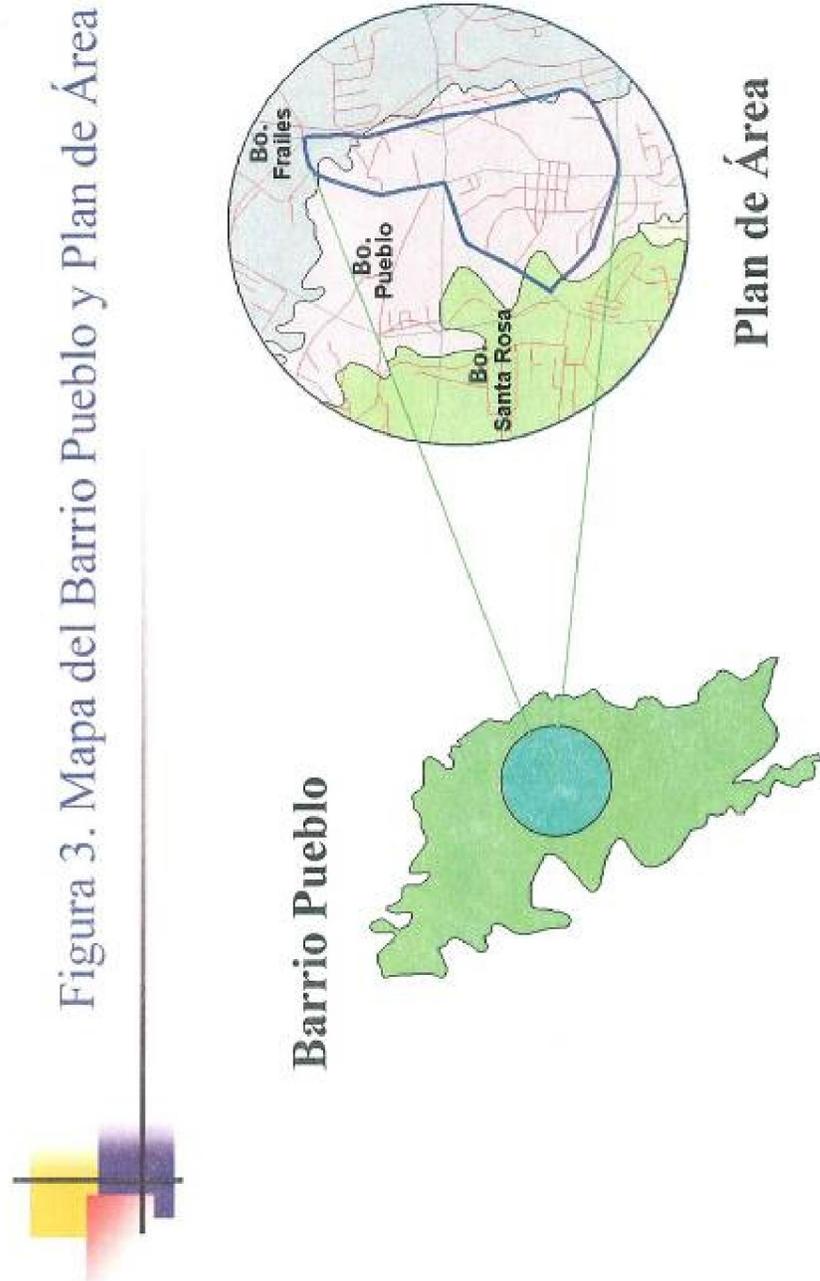
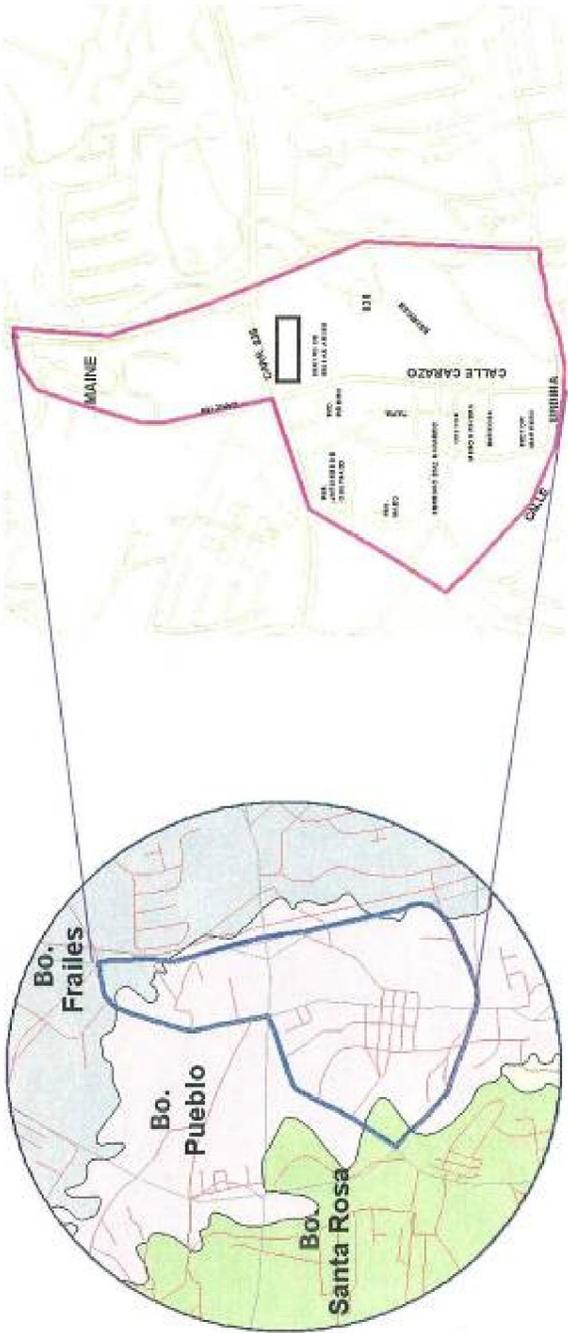


Figura 3. Mapa del Barrio Pueblo y Plan de Área

Fuente: Oficina de Ordenación Territorial
Municipio de Guaynabo

Figura 4. Mapa de Delimitación del Plan de Área

Delimitación del Plan de Área



Fuente: Oficina de Ordenación Territorial
Municipio de Guaynabo

CAPÍTULO IV

ENFOQUE TEÓRICO

En este Plan se utilizó como marco teórico la Teoría del Nuevo Urbanismo. Este modelo de planificación está dominando en los países más desarrollados del mundo, incluyendo a los Estados Unidos y Puerto Rico. El mismo presenta una solución al modelo de desarrollo desparramado que se ha dado en el país en las últimas cinco décadas y que tantos problemas ha causado a nivel urbano, ambiental, económico y social.

Peter Katz nos dice en su libro “The New Urbanism: Toward an Architecture of Community”¹ que los elementos fundamentales del Nuevo Urbanismo son el vecindario, el distrito y el corredor. Los vecindarios son áreas urbanizadas con una mezcla balanceada de actividades humanas; los distritos son áreas dominadas por un uso; y los corredores son conectores y separadores de vecindarios y distritos. Los pueblos y ciudades están hechos de múltiples vecindarios y distritos, organizados por corredores de transportación o espacios abiertos. A continuación se presenta una descripción de cada uno de estos elementos.

El Vecindario

El vecindario es uno de los elementos que componen el Nuevo Urbanismo. El mismo posee las siguientes características:

1. *El vecindario tiene un centro y una periferia.* Esta configuración le otorga una identidad peculiar a la comunidad. El centro está constituido casi siempre por un espacio público, el cual puede ser una plaza o una calle importante. En el centro están ubicados los principales edificios públicos, como la alcaldía, la iglesia, la oficina postal, un museo, etc. De igual modo, los comercios y los lugares de trabajo están asociados con el centro. La periferia del vecindario suele estar constituido por

¹ Katz, Peter. (1994). The New Urbanism: Toward an Architecture of Community. McGraw-Hill, Inc.

- un elemento natural, como un río o un bosque, o por una infraestructura construida por el hombre, como una carretera.
2. *El tamaño óptimo de un vecindario es un cuarto de milla desde el centro hasta la periferia.* Esta distancia equivale a cinco minutos caminables. Dentro de esta distancia deben estar localizados los principales lugares que satisfagan las necesidades diarias de los residentes, como el colmado, la farmacia, la iglesia, etc.
 3. *El vecindario tiene una mezcla de usos como viviendas, comercios, escuelas, iglesias, lugares de trabajo y de ocio.* La proximidad de todos estos lugares facilita que las personas se puedan desplazar a pie o en bicicleta de un lugar a otro. Para los que utilizan el automóvil, esto significa una reducción en el número y extensión de sus viajes. La mezcla de usos en el vecindario incluye también la construcción de distintos tipos de viviendas que van desde casas unifamiliares hasta walk-ups y apartamentos sobre negocios para personas de diferentes niveles sociales y económicos.
 4. *Las calles del vecindario están configuradas para crear una red de calles interconectadas y bloques de edificaciones.* El patrón de calles está concebido como una red a fin de crear el número más grande de rutas alternas desde una parte a otra del vecindario. Este patrón tiene como beneficio aliviar la congestión vehicular. Por otro lado, los edificios son construidos en lotes con el propósito de demarcar el espacio público. Las calles son vistas como parte del espacio público y los edificios que los circunscriben se espera que las embellezcan. Los edificios también demarcan los parques y las plazas.
 5. *El vecindario le otorga prioridad al espacio público y a la ubicación adecuada de los edificios cívicos.* Tanto los espacios públicos como los edificios cívicos (alcaldía, iglesias, escuelas, bibliotecas) representan la identidad y el orgullo de la comunidad. Las calles y plazas tienen un tamaño y geometría particular a fin de crear lugares especiales. A la vez, los edificios cívicos son ubicados en lugares privilegiados, tal

como a un costado de una plaza, en el centro del vecindario o al final de una calle importante a fin de servir como un hito y reforzar su importancia simbólica.

El Distrito

El distrito es un área especializada dentro del vecindario. El distrito admite múltiples actividades que apoyan su identidad primaria. Ejemplo de ellos son los distritos teatrales, en los cuales hay bares y restaurantes que apoyan e intensifican su vida nocturna. También podemos mencionar los distritos turísticos, los cuales concentran hoteles, actividades comerciales y de esparcimiento.

Aunque un grado de especialización para ciertas áreas urbanas enaltecen su carácter y eficiencia, la realidad hoy en día justifica poco el que se establezca un distrito enteramente especializado en un vecindario. Gracias a la evolución industrial y a las regulaciones ambientales, las razones para segregar los usos del terreno se han reducido con el tiempo. Por tal razón, los usos en estos distritos se pueden complementar con otros usos del suelo, como los residenciales. Lo importante es que en los mismos se debe favorecer la escala humana y poner atención al carácter público de los espacios.

El Corredor

El corredor es a la vez un conector y un separador de vecindarios y distritos. Los corredores están constituidos tanto por elementos naturales como hechos por el hombre. Los corredores no son espacios residuales de la ciudad, sino más bien elementos urbanos caracterizados por su continuidad, como puede ser una carretera. Están definidos por los distritos y vecindarios adyacentes y le proveen entrada a los mismos.

El corredor es el elemento más significativo del Nuevo Urbanismo debido a su inherente naturaleza cívica. Por tal razón, los mismos deben ser embellecidos mediante la creación de jardines y la siembra de árboles a fin de que sirvan de conexión y movilidad a los

residentes, empleados y visitantes entre los diferentes vecindarios y distritos de una ciudad.

Podemos decir que este modelo urbano aplica perfectamente al Casco Tradicional de Guaynabo, debido a que el mismo reúne los elementos típicos de un vecindario. La plaza principal constituye el centro del casco. A su alrededor se ubican la alcaldía y la iglesia católica. De igual modo, los comercios y otras instituciones y lugares de trabajo se concentran en el centro. Desde el centro se puede llegar a cualquier punto de la periferia en aproximadamente cinco minutos. Dentro del casco existe una amplia variedad de usos como viviendas, comercios, escuelas, iglesias, lugares de empleo y espacios abiertos, a los cuales se pueden llegar fácilmente a pie desde cualquier punto del casco. Morfológicamente, el casco está dividido en bloques con edificaciones y una red de calles interconectadas. De igual modo, posee una red de espacios públicos, que aunque pequeña le otorga un sentido de convivencia a la ciudadanía.

En el casco urbano también se está construyendo un distrito de bellas artes. Dicho distrito le dará un carácter propio a esta zona. Las carreteras que unen las urbanizaciones y comunidades circundantes con el casco urbano se pueden convertir en corredores que enlacen dichos vecindarios con el casco mediante el embellecimiento y la arborización de los mismos. De esta manera, se crearán unos conectores por donde fluyan personas que patrocinarán los comercios y las instituciones establecidas en el casco.

El Nuevo Urbanismo ofrece una nueva alternativa para la construcción y reconstrucción de las ciudades. Vecindarios que sean compactos, con usos mixtos y caminables; distritos con una localización y carácter propio; y corredores que sean funcionales y hermosos pueden integrar el ambiente natural y las comunidades hechas por el hombre en un todo sustentable.

CAPÍTULO V

POLÍTICAS PÚBLICAS APLICABLES

I. Ley de Municipios Autónomos de Puerto Rico, Ley 81 de 1991

El Capítulo XIII de la Ley de Municipios Autónomos del Estado Libre Asociado de Puerto Rico, Ley Número 81 del 30 de agosto de 1991, según enmendada, autoriza a los municipios a llevar a cabo la ordenación de su territorio a través de los Planes de Ordenación Territorial. Estos planes tienen como finalidad proteger los suelos, promover su mejor uso y propiciar el desarrollo del municipio en todos sus aspectos: urbano, económico, social y ambiental. La Ley dispone el desarrollo de tres tipos de planes, los que atenderán diferentes aspectos de la ordenación del espacio municipal: (1) Plan Territorial; (2) Planes de Ensanche y (3) Planes de Área.

Los Planes de Área son designados para ámbitos que de acuerdo a unas características (geográficas e históricas) y comportamiento (urbano, económico y social) se distinguen de otros espacios urbanos o conforman una delimitación física y espacial. Generalmente estas áreas son seleccionadas debido al deterioro de la calidad urbana, económica y social que han experimentado a través del tiempo y por ende, necesitan ser intervenidas mediante estos planes.

II. Plan de Ordenación Territorial (POT)

El Plan de Ordenación Territorial del Municipio de Guaynabo fue elaborado de acuerdo a las disposiciones de la Ley de Municipios Autónomos. El mismo consta de tres volúmenes, los cuales se mencionan a continuación:

- **Volumen I - Memorial:** El primer volumen presenta el diagnóstico de las condiciones existentes, potencialidades y desventajas del Municipio. En términos generales, está dedicado al análisis de la situación actual del

Municipio, partiendo del desarrollo histórico sostenido versus las tendencias de crecimiento y desarrollo que experimenta al presente.

- **Volumen II - Programa de Acción:** El segundo volumen del Plan de Ordenación Territorial está dividido en cinco capítulos que cubren diferentes programas, los cuales son: Proyectos Generales, Ensanche, Suelo Rústico, Viviendas de Interés Social, e Inversiones Certificadas.
- **Volumen III - Reglamento de Calificación de Suelos:** El propósito de este volumen es establecer los criterios y reglas para la revisión y aprobación de los desarrollos de propiedades propuestos en el límite jurisdiccional del Municipio Autónomo de Guaynabo.

III. Ley Núm. 212 del 29 de agosto de 2002, según enmendada

La Ley Núm. 212 del 29 de agosto de 2002, Ley para la Revitalización de los Centros Urbanos, según enmendada, tiene el propósito de incentivar el desarrollo de los centros urbanos en los municipios de Puerto Rico. Debido al alarmante estado de deterioro físico y ambiental en que se encuentran los cascos o centros de los pueblos y ciudades de Puerto Rico, dicha Ley tiene como objetivo fortalecer, revitalizar y repoblar los mismos mediante el desarrollo de viviendas, la rehabilitación de los comercios, la siembra de árboles en plazas y aceras, la creación de estacionamientos, el desarrollo de espacios abiertos de recreación, la construcción y mejora de estructuras y la edificación de solares baldíos.

Dos puntos se deben aclarar en este apartado. En primer lugar, esta Ley se menciona en este documento debido a que se utilizará en su fase conceptual, no así en su fase procesal. Esto quiere decir que puede utilizarse como ejemplo a seguir en el desarrollo del Casco Tradicional, pero que no se implantará como tal. De esta manera, se trata de llevar a cabo la metodología de un Plan de Área y no de establecer parámetros y requisitos de implantación de la Ley Núm. 212 del 29 de agosto de 2002, según enmendada.

CAPÍTULO VI

TRASFONDO HISTÓRICO DEL CENTRO TRADICIONAL

I. Fundación

En la historia de Guaynabo se reconoce el año 1768 como la fecha en que fue declarado como partido independiente a raíz del movimiento de separación que emprendió José Valerio Meléndez en 1764.

Una vez Guaynabo obtuvo su independencia administrativa y espiritual tuvo un Teniente a Guerra y un párroco propio. Esta gestión provino de 138 familias residentes que solicitaron al Gobernador y Capitán General el establecimiento de una iglesia con el cura Don Juan Martínez de Matos como párroco. Según Fray Iñigo Abad y Lasierra en su libro Historia de la Isla de Puerto Rico, la ermita de Buinabo, que después se convirtió en parroquia, fue fundada entre 1768 y 1769. También dice “solo hay en el lugar la Iglesia y la Casa del Rey, donde se alojan las milicias y funciona la cárcel pública”.²

De estos acontecimientos, entre 1764 y 1768 se fundó San Pedro de Guaynabo como un poblado cerca de las colindancias de los Municipios de Bayamón y Río Piedras con una población de alrededor de 1,109 habitantes, que dispersos desde el mar (Amelia) se alojaron en el interior y establecieron su “centro”.

Posteriormente, en el 1875, Guaynabo se suprimió como municipio debido a una crisis económica en la producción agrícola ocasionada por fenómenos naturales, epidemias y sequías. No fue hasta el año 1912 que el pueblo queda constituido nuevamente en virtud de la Ley Núm. 57 de 1912. En la sección 1 de dicha Ley se estipula:

² Max Chow and Associates. Junio 1981. Guaynabo: Plan de Desarrollo.

“El antiguo e histórico pueblo de Guaynabo, queda por la presente constituido en municipio independiente de la Clase III, con capital en Guaynabo, incluyendo los barrios siguientes: Hato Nuevo, Mamey, Frailes, Guaraguao, Sonadora y Río; quedando desanexado del Municipio de Río Piedras los tres primeros y el último del Municipio de Bayamón los restantes.”³

II. Aspectos Históricos Relevantes

A partir de la fundación de Guaynabo se fueron dando una serie de eventos importantes que hacen de Guaynabo y su Centro Tradicional un lugar de gran significado y valor histórico. Entre éstos se mencionan:

1. En Guaynabo se estableció el primer asentamiento español de Puerto Rico cuando Juan Ponce de León fundó el primer poblado en Caparra en el año 1508.
2. La Parroquia San Pedro de Guaynabo fue una de las primeras veinte fundadas en la Isla y fue bautizado el ilustre puertorriqueño Don Román Baldorioty de Castro.
3. Las Ruinas de Caparra y la Iglesia San Pedro Mártir de Verona están incluidos en el “National Register of Historic Places” del Departamento del Interior.
4. Aparte de que el Centro Tradicional constituye en sí mismo un lugar de valor histórico, se encuentra un pequeño busto de Don Román Baldorioty de Castro.

³ Leyes y Resoluciones de Puerto Rico, Segunda Legislatura Extraordinaria de la Sexta Asamblea, Legislatura de Puerto Rico. (San Juan Bureau of Supplies, 1912) Página 1-4-105.

III. Crecimiento y Desarrollo Urbano

El pueblo de Guaynabo tuvo un origen parroquial. Los terrenos donde actualmente está ubicado el centro urbano fueron donados a la Iglesia para establecer en ellos una pequeña ermita. En 1765 se establece como parroquia con Don Juan Martínez de Matos como primer párroco. En sus comienzos, todos los terrenos alrededor de la Iglesia le pertenecían. Con el pasar del tiempo se fueron vendiendo lotes en torno a ella en donde se establecieron familias de agricultores que formaron el primer núcleo urbano.

En sus comienzos, el poblado tuvo un crecimiento espontáneo. A diferencia de otros pueblos de la Isla, en Guaynabo nunca fueron construidos edificios monumentales o de cierta categoría arquitectónica. Tampoco contaba con una plaza central y la alcaldía no ubicaba frente a la Iglesia, sino en la Calle Carazo. Las edificaciones eran sencillas construcciones de mampostería o madera. En su Historia de la Isla de Puerto Rico, Fray Iñigo Abad y Lasierra dice sobre Guaynabo que “sólo hay en el lugar la Iglesia y la Casa del Rey, donde se alojan las milicias y funciona la cárcel pública”. Además, el río y las montañas estaban lo suficientemente cerca para formar parte integrante del ámbito visual urbano favorecidas por la baja altura de las construcciones.

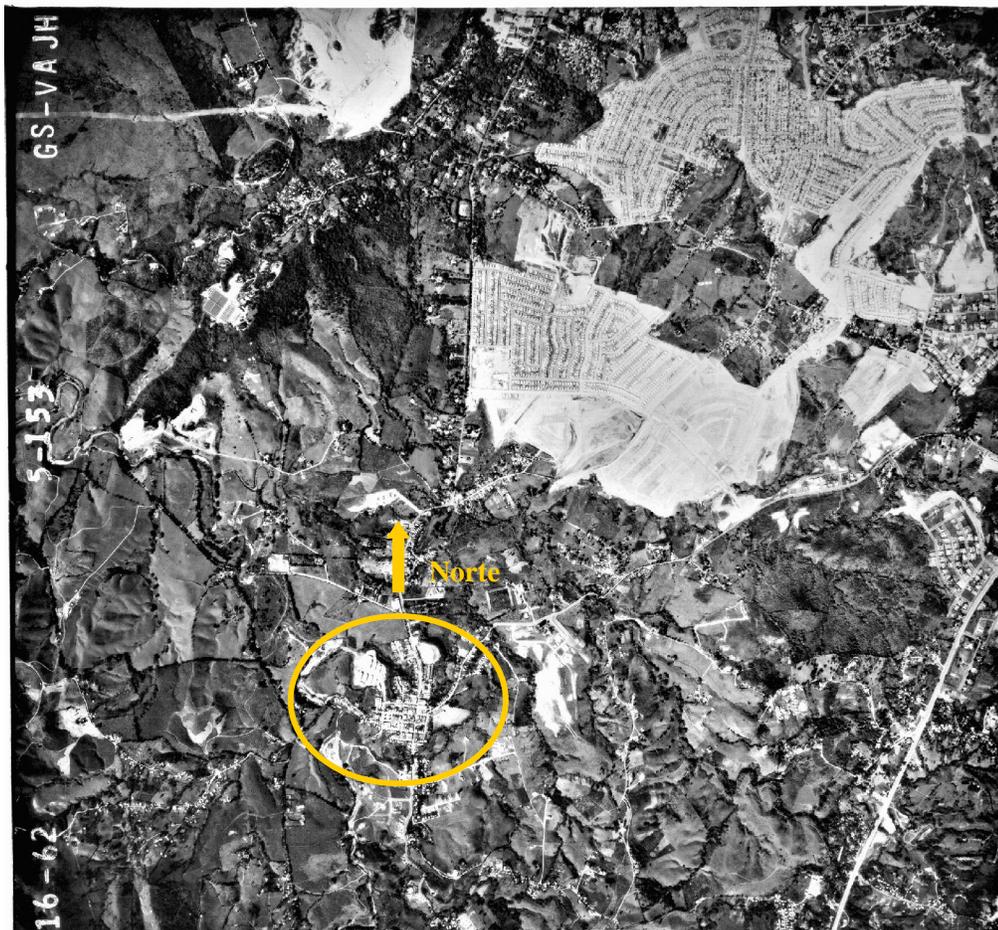
Guaynabo nació como un centro agrario. Su riqueza provenía de las fincas a su alrededor. Aunque la producción agrícola fue próspera durante mucho tiempo, en 1875 se vio obligado a declararse en quiebra por la crisis en la producción agrícola ocasionada por fenómenos naturales, epidemias y sequías. Esta situación provocó que Guaynabo se suprimiera como municipio y se repartieran sus barrios entre Río Piedras y Bayamón hasta 1912, cuando se constituyó nuevamente como tal. Este hecho histórico hizo que el centro urbano perdiera importancia como pueblo y no tuviera un desarrollo urbano tan importante como otros pueblos de la Isla.

Una vez se declaró como municipio, el pueblo de Guaynabo apenas creció en tamaño y población. El mismo estaba constituido por un pequeño núcleo urbano que había crecido hacia el este de la plaza principal, quedando el lado oeste sin ningún tipo de desarrollo. Según el censo, para 1939 sólo existían 43 viviendas en el casco y sus alrededores. El poblado estaba rodeado por campos agrícolas que lo cruzaban un sinnúmero de pequeños caminos y carreteras. El mismo funcionaba como el espacio que aglomeraba a los agricultores que se desempeñaban en distintas partes del Municipio.



Casco Tradicional de Guaynabo: 1937

A mediados del Siglo XX comienza la transformación de la estructura económica de Puerto Rico. Esto trajo como consecuencia la movilización poblacional hacia las ciudades. El grueso de los inmigrantes se estableció en San Juan y sus municipios aledaños. A fin de proveer vivienda a millares de familias que venían del interior de la Isla, se introdujo en Puerto Rico dos nuevas modalidades de vivienda: el residencial público construido por el gobierno y la urbanización construida por el sector privado.



Casco Tradicional de Guaynabo: 1962

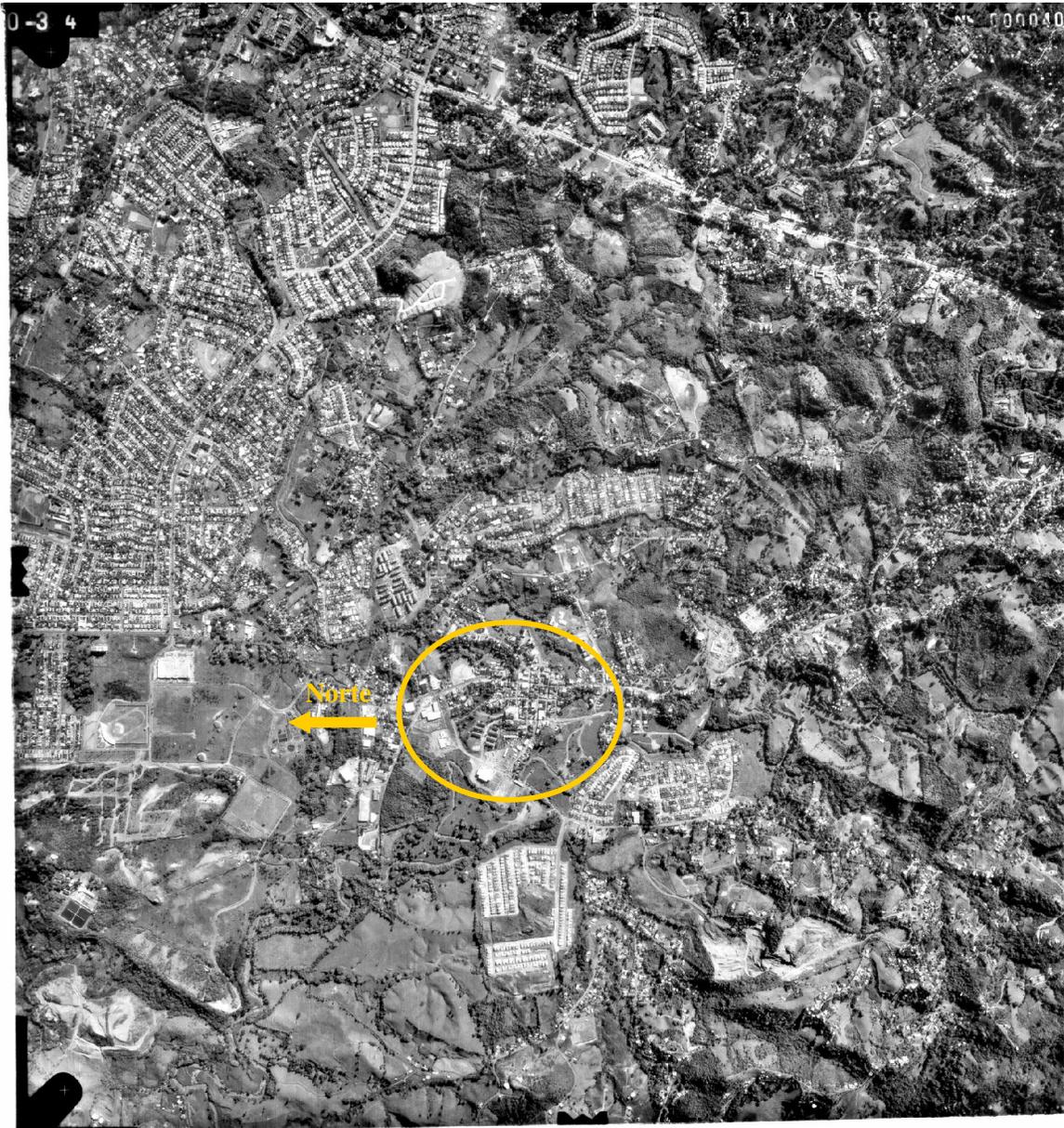
Guaynabo no fue la excepción a este tipo de desarrollo. En el centro de Guaynabo se construyó a comienzos de la década de 1960 el Residencial Jardines de Guaynabo para albergar a la población trabajadora. A la vez, al este del casco tradicional, en el Barrio Frailes, se construyeron las urbanizaciones Los Frailes, Muñoz Rivera, Ponce de León y Parkville. Las mismas estaban desvinculadas del centro urbano tradicional. Los

habitantes de estas urbanizaciones estaban ubicados en el renglón socio-económico de la clase media y la mayoría eran trabajadores de cuello blanco de la industria, el comercio, la banca y el gobierno.

Estas urbanizaciones estaban compuestas por casas unifamiliares fabricadas en concreto y producidas en masa. El proceso de construcción consistió en aplanar el terreno lo más posible a fin de hacer más fácil y económico el trabajo de construcción. Debido a este desarrollo, hubo un aumento espectacular en la número de viviendas en los alrededores del casco, principalmente en el Barrio Frailes. Antes de 1960 existían 485 unidades de vivienda en este sector. Durante la década del sesenta se construyeron 2,307 viviendas al este del casco, en el Barrio Frailes. En el Barrio Pueblo hubo también un gran desarrollo urbano en esta década si se compara con las anteriores, con la construcción de 370 unidades de vivienda. La mayoría de estas viviendas fueron hechas a lo largo de las carreteras que conectan con el pueblo y en sectores populares como la Barriada Esperanza. A pesar de toda esta construcción, el casco y sus alrededores todavía mantenían su carácter rural.

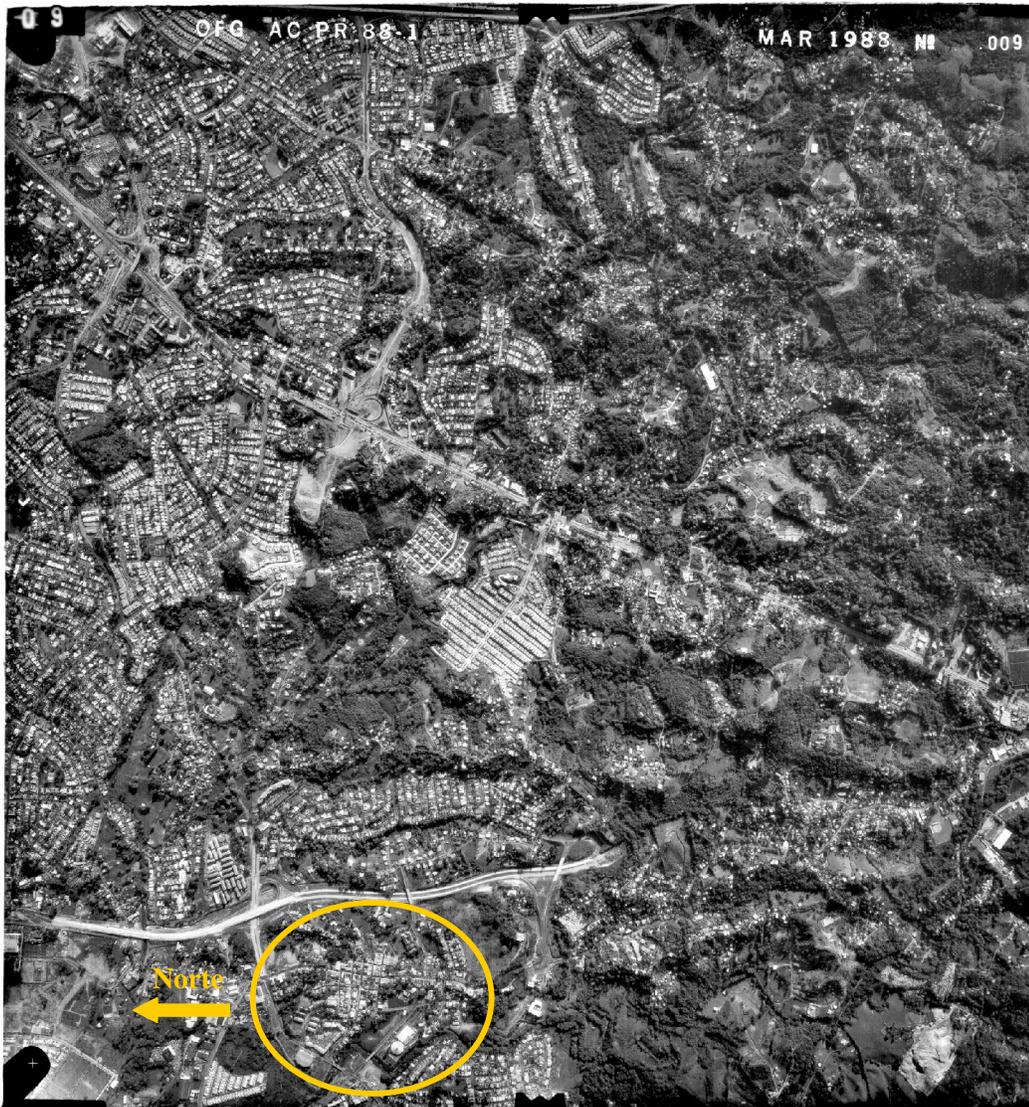
Durante la década de 1970 se perpetuó en Guaynabo el patrón de desarrollo urbano desparramado. Para esta época ya se habían construido las urbanizaciones El Álamo, Villa Ávila y Santa Paula al este del casco. También se construyó el residencial Los Álamos. A la vez, el desarrollo de urbanizaciones se dio también al oeste del casco con la construcción de las urbanizaciones Terranova, Terrazas de Guaynabo, Colinas de Guaynabo y Sierra Berdecía. El área central del Municipio de Guaynabo se convirtió así en una alternativa para las familias de clase media que buscaban viviendas unifamiliares cerca de los empleos de cuello blanco. Este desarrollo hizo que el pueblo quedara ubicado entre dos grandes grupos de urbanizaciones al este y al oeste, sin una conexión directa con el centro. La separación entre estas urbanizaciones y el casco redujo la importancia del mismo como foco de actividad municipal, convirtiéndolo en un lugar de áreas residenciales y comerciales degradadas y marginadas.

En este período de tiempo se construyeron en el Barrio Pueblo 88 viviendas solamente. La mayoría de ellas se hicieron a lo largo de las carreteras cercanas al centro. Además de las viviendas, se estaba construyendo el Coliseo Mario “Quijote” Morales para usos dotacionales. Al norte del casco se desarrolló una zona industrial en el sector de Mainé. Todo este desarrollo estaba propiciando que el pueblo de Guaynabo fuera perdiendo sus características rurales para ir adquiriendo una fisonomía urbana.



Casco Tradicional de Guaynabo: 1977

En la década de los ochenta se comienzan a construir dos vías importantes que pasan cerca del casco tradicional: la Avenida Las Cumbres y el Expreso Rafael Martínez Nadal. La construcción de estas vías trajo como consecuencia el desarrollo de nuevos proyectos urbanísticos en el área, como las urbanizaciones Mansiones de Guaynabo y Colinas Metropolitanas. Esto incidió en el aumento del tránsito en la zona, congestionando las vías existentes y causando problemas de estacionamiento y contaminación. Estos problemas se reforzaron debido a que un gran número de residentes del área tienen su trabajo fuera del Municipio y utilizan el automóvil como su medio principal para llegar a sus empleos.



Casco Tradicional de Guaynabo: 1988

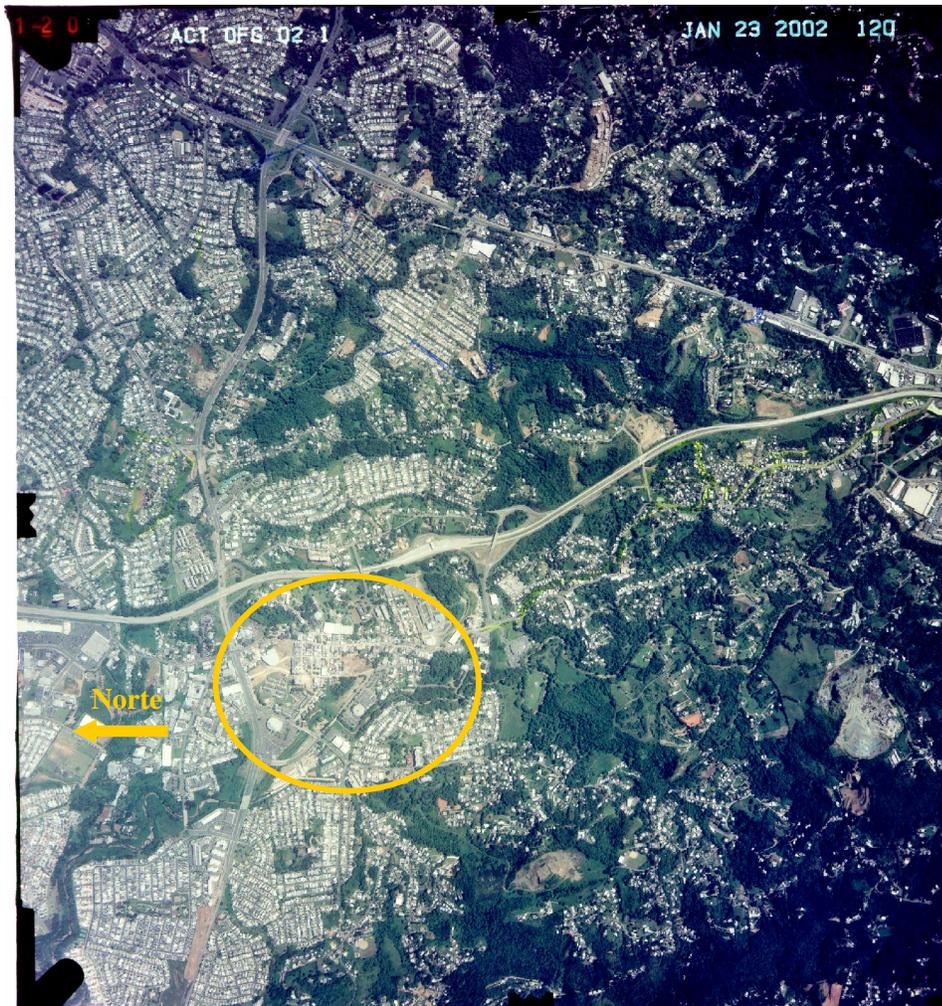
En el centro urbano se hicieron 333 nuevas unidades de vivienda, especialmente por la construcción del Residencial Mabó. En los alrededores del casco se construyó también la plaza del mercado, la cual alberga un sinnúmero de negocios que sirven a las comunidades circundantes.

La construcción de nuevas vías cerca del casco tradicional ha convertido el área central de Guaynabo en un punto de atracción para los desarrolladores. Durante los últimos años se han construido en las inmediaciones del centro urbano una gran cantidad de urbanizaciones como Mansiones Reales, Quintas Reales, Villas Reales y Estancias Reales. Este desarrollo se ha concentrado al final de la Avenida Las Cumbres. A la vez, se comenzó a construir un nuevo tipo de vivienda: los walk-ups. En los alrededores del casco tradicional se han desarrollado varios walk-ups como Palmar del Río, Chalets del Parque y Parque Terranova, entre otros. Además del desarrollo de viviendas, se han construido dos centros comerciales en torno al casco: Plaza Guaynabo y Jardines Reales. En ambos se han establecido grandes cadenas comerciales y restaurantes de comida rápida.

En los últimos años el desarrollo se ha extendido a todos los sectores del casco de Guaynabo con la excepción de la zona sur al mismo, la cual aún mantiene su carácter rural. En esta área se ha dado un desarrollo residencial de baja densidad poblacional. Uno de los factores que ha contribuido a este crecimiento poblacional descansa en la inmigración recibida de los municipios aledaños. La construcción de todas estas urbanizaciones y la disponibilidad generalizada del automóvil como medio de transportación ha propiciado este desplazamiento, haciendo de Guaynabo una ciudad de gran crecimiento urbano.

En el casco tradicional también ha habido un gran desarrollo en estos últimos tiempos. Se han construido el Centro de Bellas Artes, el nuevo edificio de la Alcaldía, Balcones de San Pedro y Portal de Sofía, entre otros proyectos. Además, se han soterrado las líneas eléctricas y telefónicas, y se han rehabilitado las calles y aceras del pueblo.

Por otro lado, se están construyendo nuevos proyectos como la Escuela de Bellas Artes en el norte del Casco. De hecho, este es un nuevo distrito que tendrá su límite en dicha escuela, la cual lo divide del Casco Tradicional del pueblo. Tendremos en consecuencia dos centros de pueblo: uno moderno y de vanguardia, el cual atraerá inevitablemente inversionistas que aumenten la importancia económica del pueblo. Al sur de la Escuela de Bellas Artes seguirá permaneciendo un casco tradicional, pero con un gran potencial económico en donde coexisten pequeños comerciantes de subsistencia con nuevos establecimientos que ofrecen diversos servicios que van desde belleza y salud hasta servicios legales.



Casco Tradicional de Guaynabo: 2002

CAPÍTULO VII

ANÁLISIS FÍSICO-ESPACIAL

I. Condiciones Ambientales

A. Topografía

El Casco Tradicional se encuentra localizado en la parte central del Municipio de Guaynabo. En esta zona existe un área de transición de edad mediana. Las elevaciones encontradas en esta parte son sumamente inestables como se puede observar en el valle al centro del Municipio entre los barrios Frailes y Camarones, donde se registran alturas no mayores de 100 metros.

B. Hidrografía y Clima

Por el Casco Tradicional pasa el Río Guaynabo. En sus márgenes se observan crecidas, pero no se extienden a grandes distancias fuera del cauce. En el Casco, la distancia guardada por las estructuras y la elevación de éstas por encima del nivel de las inundaciones mitiga el problema.

El Casco Tradicional, por su localización, tiene un clima tropical marítimo. Según las líneas isotérmicas, la temperatura oscila entre los 72 (mínima) y 98 (máxima) grados Fahrenheit. La precipitación anual promedio es de 78 pulgadas anuales en aproximadamente 270 días de lluvia. Los días tienen igual duración durante todo el año con una ligera variación en verano, momento en que el sol sale a las 6:00 AM y se pone a las 7:00 PM. Durante los meses de invierno amanece un poco más tarde y oscurece un poco más temprano.

II. Usos de Terreno

En el espacio territorial que cubre el Plan de Área hay 447 estructuras. De este total, el 62.6% se utiliza como vivienda, el 19.5% para comercio, el 9.8% es de uso mixto (vivienda y comercio) y el 8.1% es para usos institucionales.

Tabla 1. Usos de las Estructuras
Guaynabo - Pueblo Centro
2005

Tipo de Uso	Cantidad	% Relativo
Comercial	87	19.5
Usos Mixtos	44	9.8
Residencial	280	62.6
Institucional	36	8.1
Total	447	100.0

A. Residencial

En el área de estudio prevalece el uso residencial con 1,059 unidades de vivienda. Éstas incluyen las viviendas existentes y las que están próximas a construirse. En el Centro Tradicional encontramos diversos tipos de vecindarios. El centro del pueblo es un ejemplo típico de los cascos urbanos tradicionales con su plaza central y sus calles en cuadrícula. Las comunidades están localizadas al este de la Carretera Núm. 169 tanto en el Sector Mainé como en el centro del pueblo. También cuenta con dos urbanizaciones, una al norte del Casco (Urb. Piñero) y otra al sur (Urb. Colimar). Los dos residenciales se sitúan al oeste del Casco.

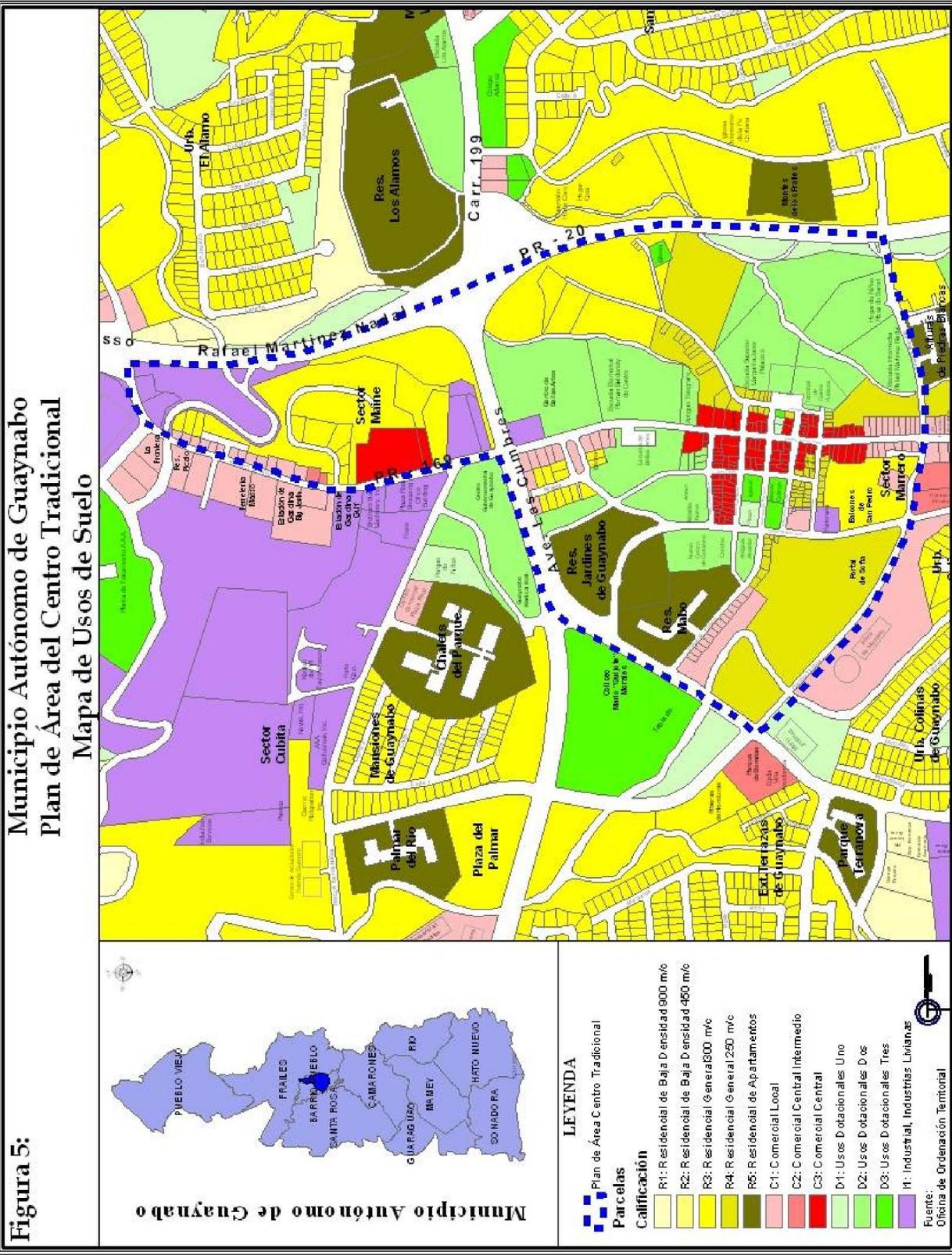


Tabla 2. Inventario de Viviendas
Guaynabo - Pueblo Centro
2005

Sector o Proyecto	Unidades	Por ciento
Calles Aledañas Plaza de Recreo	148	14.0
Sector Mainé	143	13.5
Portal de Sofía	130	12.3
Res. Mabó	124	11.7
Portal San Andrés	120	11.3
Balcones de San Pedro	100	9.4
Res. Jardines de Guaynabo	80	7.6
Cond. Alturas de Piedras Blancas	55	5.2
Barriada Cano	50	4.7
Barriada Fuentes	40	3.8
Urb. Colimar	30	2.8
Cond. Villas de Guaynabo	28	2.6
Urb. Piñero	11	1.0
Total	1,059	100.0

El 14.0% de las viviendas están localizadas en las calles aledañas a la plaza de recreo y a lo largo de la Calle Carazo con 148 unidades. Esto da una idea de la importancia que representan las calles del centro como lugar de residencia. Los residenciales públicos son también un gran centro de viviendas con un total de 204 unidades entre ambos complejos. En cuanto a las barriadas, éstas albergan un total de 90 viviendas en su mayoría unifamiliares. Además de este número de residencias, existen en el lugar dos condominios con 83 unidades. En el Casco existen también dos pequeñas urbanizaciones de clase media las cuales albergan un total de 36 viviendas.

En los dos últimos años se han construido dos nuevos complejos residenciales estilo “walk-up”, los cuales son Balcones de San Pedro y Portal de Sofía. Los mismos añadieron 100 y 130 nuevas unidades de vivienda respectivamente. Además, dentro de poco se comenzará la construcción de tres proyectos de vivienda en el área de estudio. Éstos son Portal San Andrés con 120 unidades, Downtown View Plaza con 70 unidades, y nuevas viviendas tipo “walk-up” con 22 unidades. El primero se localiza en el Casco y los otros dos en el Sector Mainé.

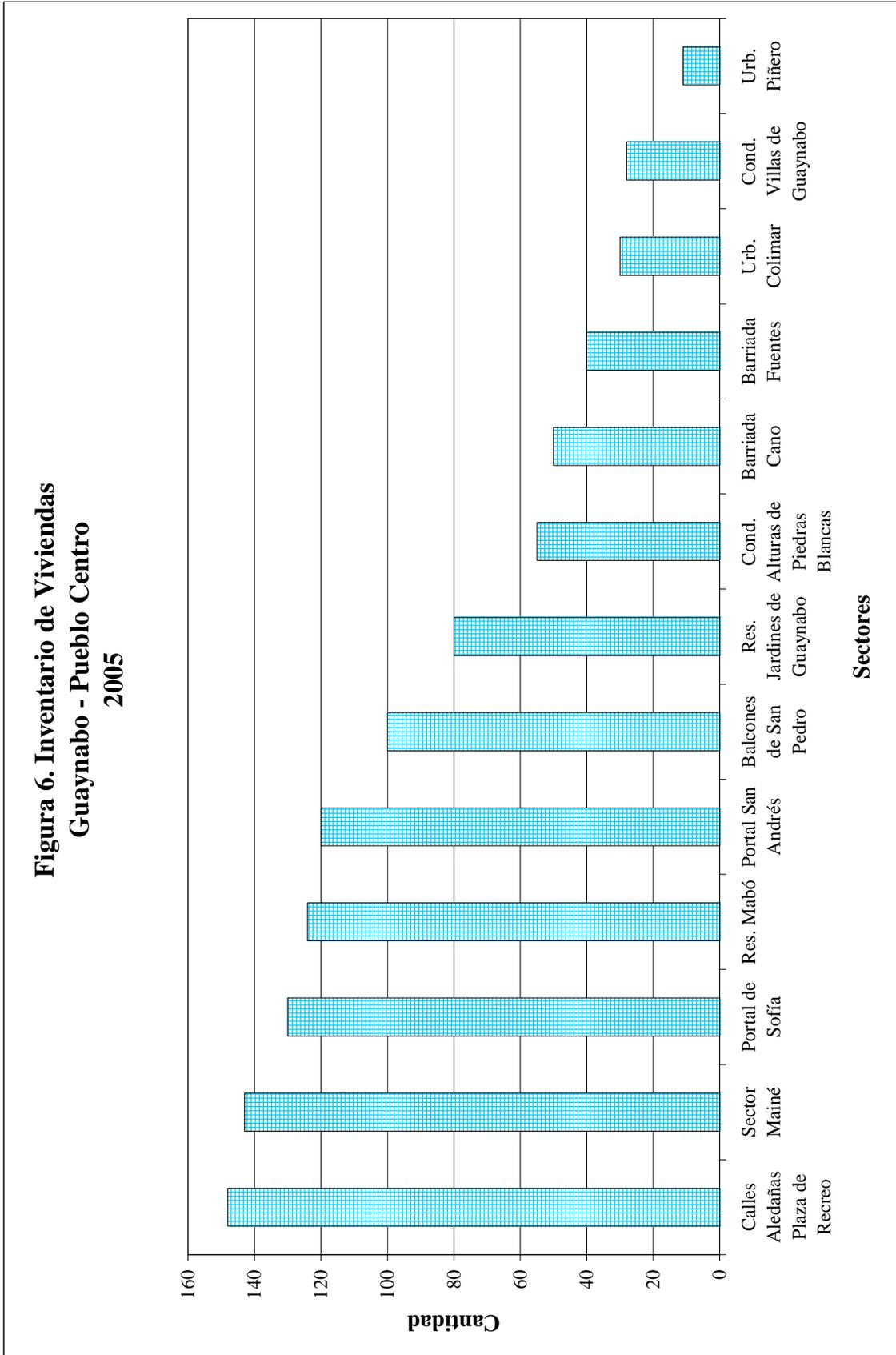


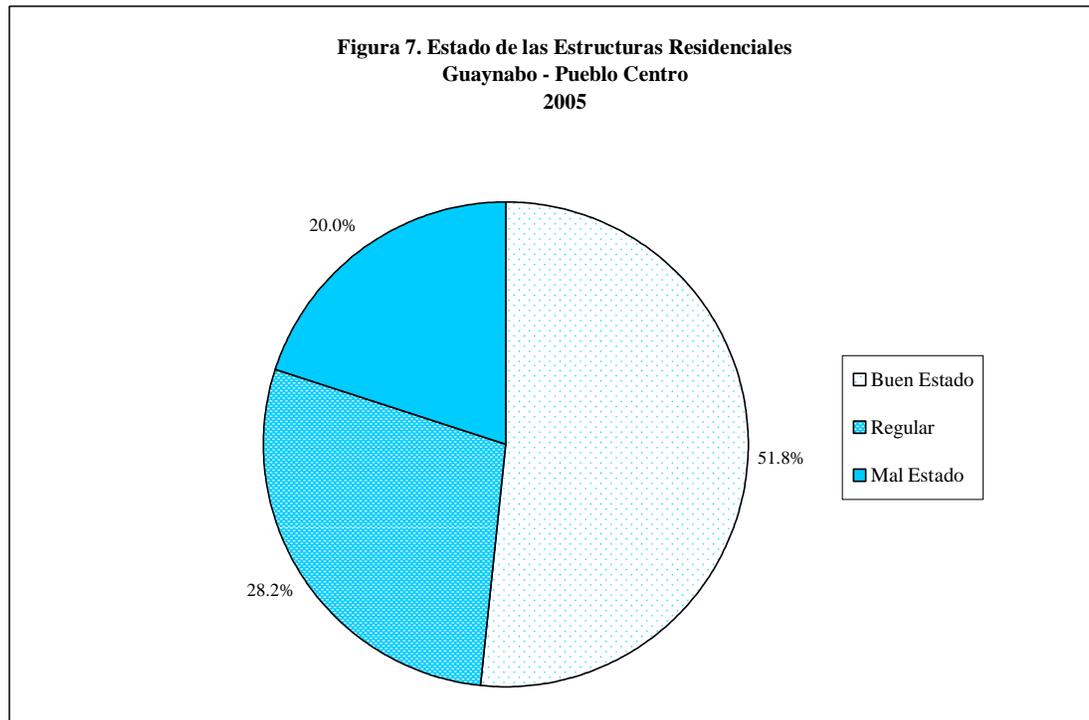
Tabla 3. Estado de las Estructuras Residenciales
Guaynabo - Pueblo Centro
2005

Estado	Cantidad	% Relativo
Bueno	145	51.8
Regular	79	28.2
Malo	56	20.0
Total	280	100.0

A los efectos de analizar los datos ofrecidos en la Tabla 3, se definen las siguientes clasificaciones de acuerdo a los criterios utilizados:

- Buen estado: significa que la estructura posee una planta física en buenas condiciones, entendiéndose que está bien pintada, arreglada y con una apariencia agradable.
- Regular: significa que la planta física de la estructura necesita ser pintada. Además, puede tener algunos detalles que la afean y desvalorizan como grietas, puertas y ventanas en mal estado, etc. Se infiere que estas estructuras no necesitan de un permiso de construcción por parte de la Oficina de Permisos.
- Mal estado: significa que la estructura está en unas condiciones entre malas y pésimas. Entre ellas están las viviendas con una planta física en deterioro, viviendas abandonadas, y en extrema pobreza. Estas unidades entran en la necesidad de requerir permisos de construcción, puesto que las obras en las mismas pueden incluir demolición y/o alteración de la estructura.

Como se observa en la Tabla 3, un poco más de la mitad de las estructuras residenciales están en buenas condiciones físicas (51.8%). La mayor parte de éstas se encuentran en la Carazo, las calles aledañas a la plaza de recreo, los dos residenciales, las urbanizaciones y los nuevos condominios “walk-up”. En estos sectores, abundan las estructuras bien pintadas y arregladas, encontrándose muy pocas residencias abandonadas o dilapidadas. En cambio, en las barriadas predominan las viviendas en regular y mal estado.



El cemento predomina como material de construcción, ya que la mayor parte de las viviendas fueron construidas en los últimos cincuenta años. El uso de la madera no está muy extendido en el pueblo, salvo en estructuras que ya tienen muchos años. La mayoría de las viviendas son de un piso. Las que tienen dos o más pisos están localizadas principalmente en la parte central del pueblo cerca de la plaza de recreo.

B. Comercial

Entre los comercios existentes y los de nueva construcción existen 131 estructuras ubicadas dentro de los límites territoriales del Plan de Área. La mayoría están localizadas en la Calle Carazo, lo que la convierte en la principal calle comercial del área. En la misma existen 65 edificaciones, lo que equivale al 49.6 % del total. En el resto del pueblo hay 45 y en el sector Mainé 21. El 66.4% de estas estructuras se dedican únicamente a usos comerciales y el restante 33.6% se utiliza también como vivienda.

Tabla 4. Usos de las Estructuras Comerciales
Guaynabo - Pueblo Centro
2005

Uso	Calle Carazo	Resto del Pueblo	Mainé	Total	% Rel.
Comercial	44	25	18	87	66.4
Mixto	21	20	3	44	33.6
Total	65	45	21	131	100.0

El uso mixto prevalece en la zona más céntrica del pueblo, especialmente en las cuadras ubicadas entre las calles Díaz Navarro, Tapia, Barbosa y Betances. En Mainé predomina el uso comercial. De 21 estructuras, 18 son para uso comercial exclusivamente y solamente 3 se utilizan también como viviendas.

**Figura 8. Usos de las Estructuras Comerciales
Guaynabo - Pueblo Centro
2005**

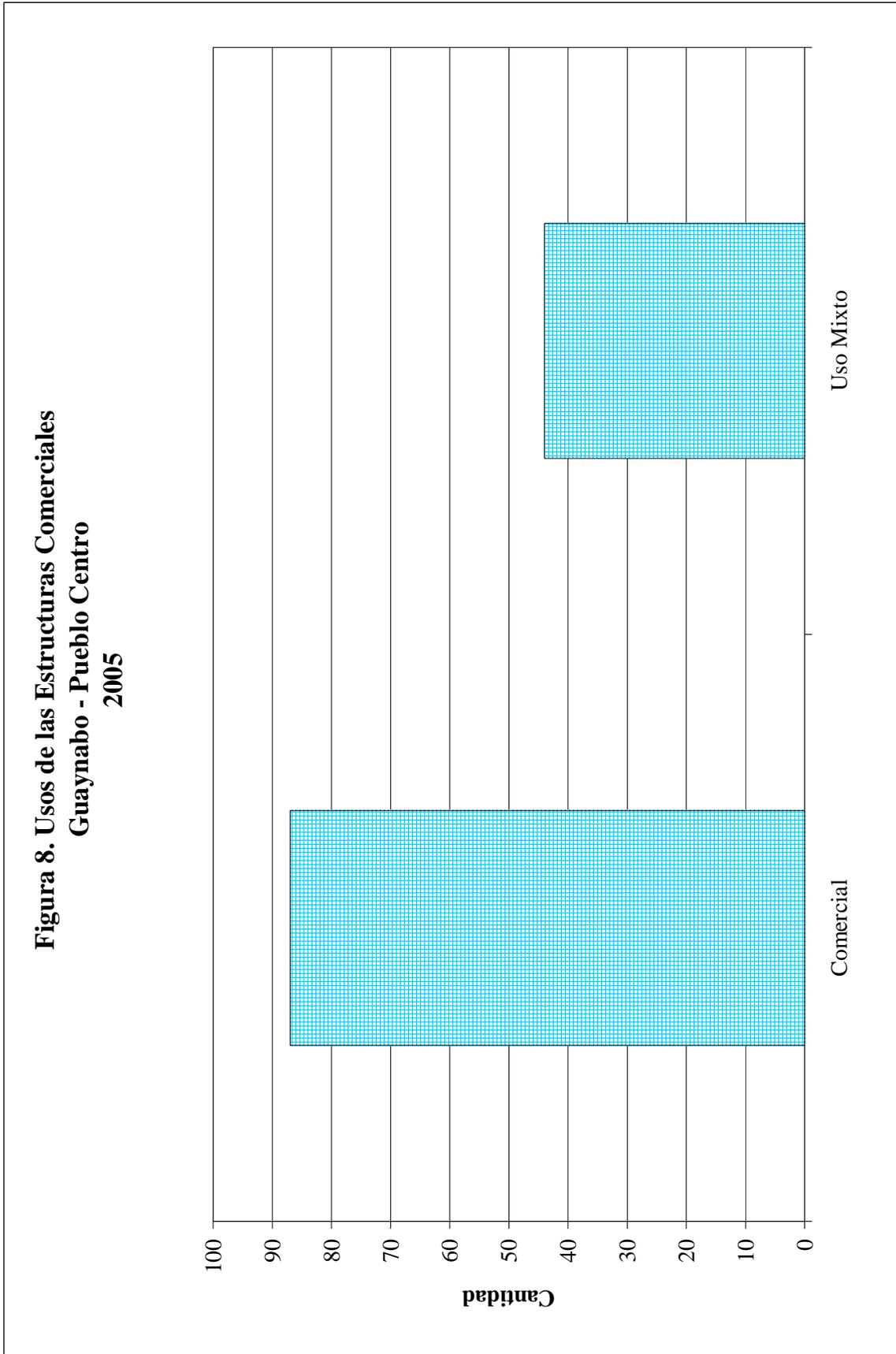


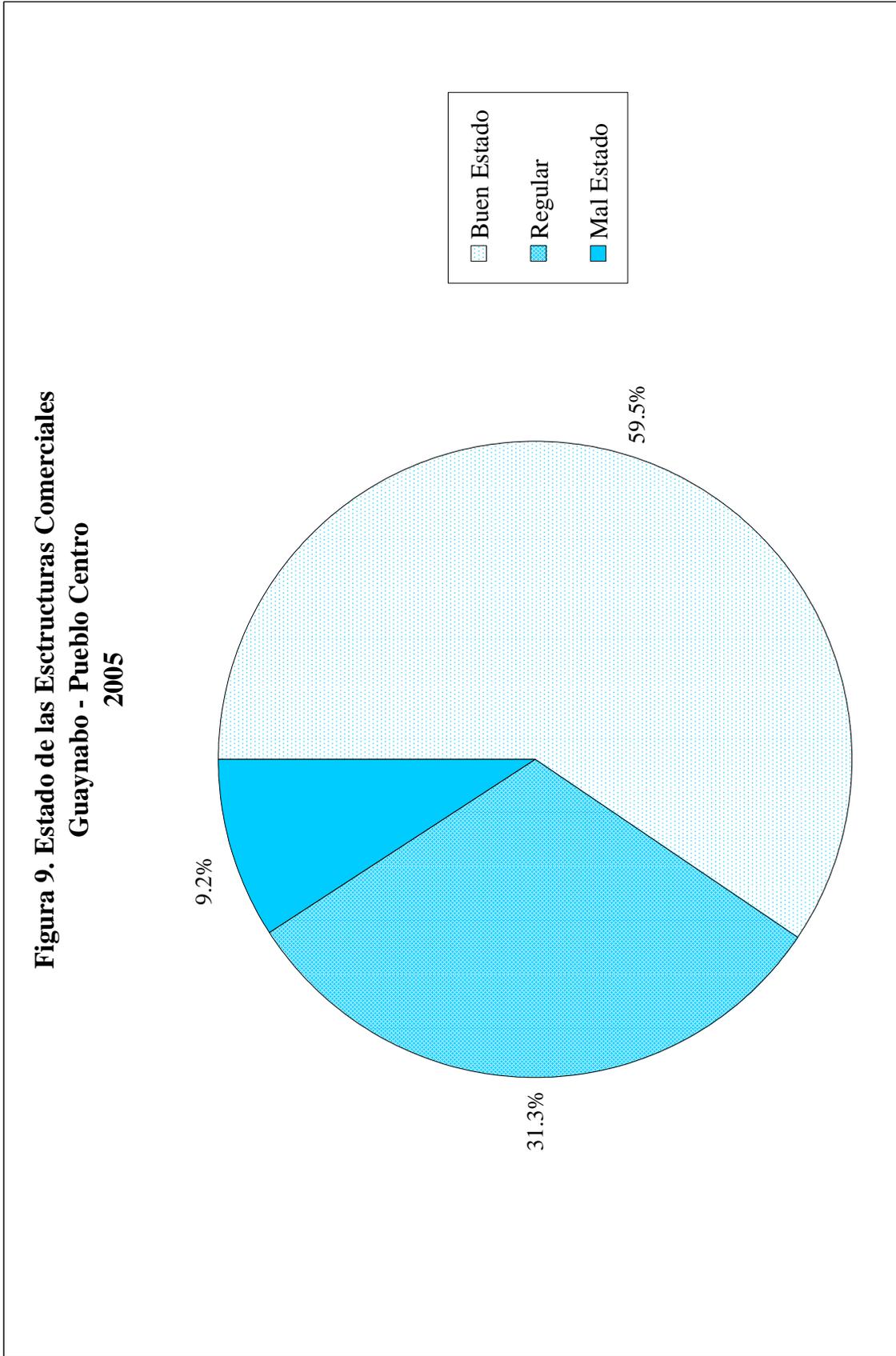
Tabla 5. Estado de las Estructuras Comerciales
Guaynabo - Pueblo Centro
2005

Uso	Calle Carazo	Resto del Pueblo	Mainé	Total	% Rel.
Buen Estado	37	29	12	78	59.5
Regular	22	15	4	41	31.3
Mal Estado	6	1	5	12	9.2
Total	65	45	21	131	100.0

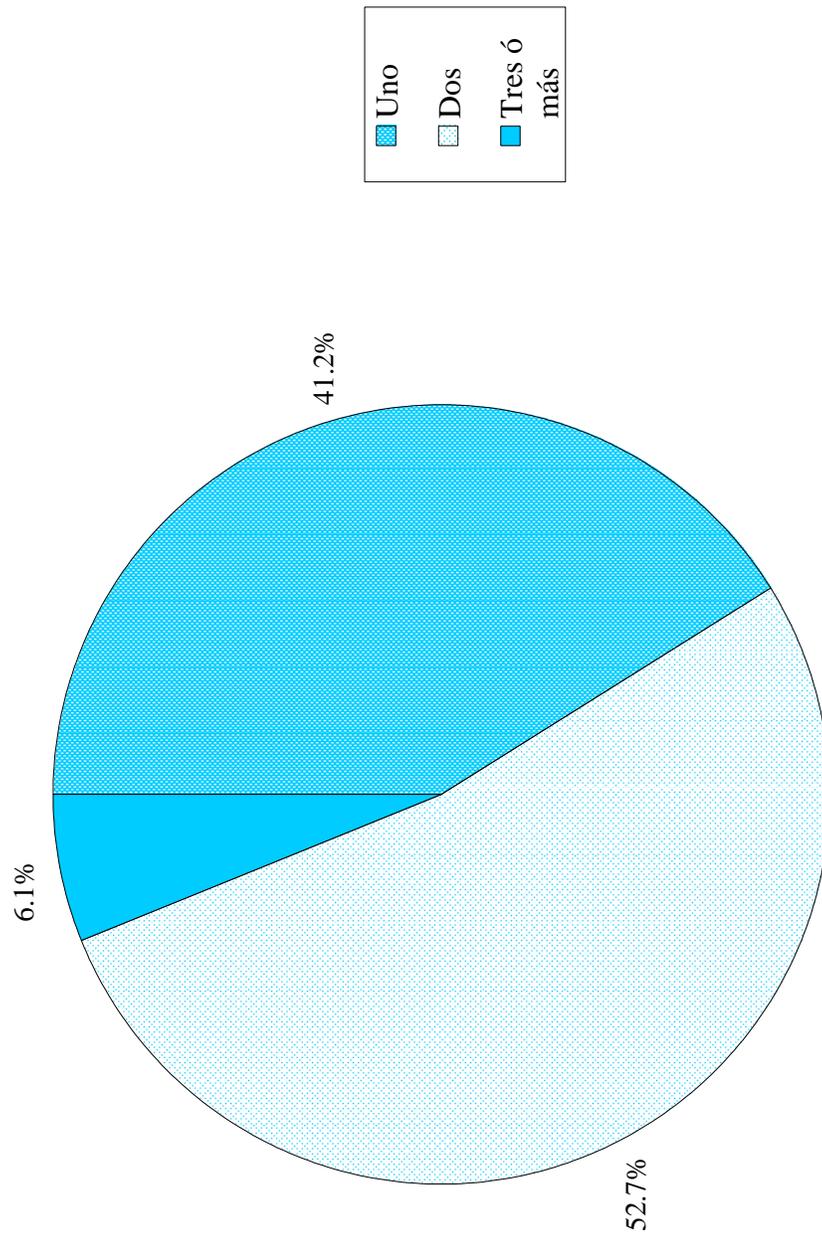
Con relación al estado de las estructuras, podemos decir que en términos generales están en buenas condiciones físicas. Solamente el 31.3% está regular y el 9.2% en mal estado. En el Casco predominan las estructuras bien arregladas y pintadas. Las que están regular generalmente les falta pintura y arreglos menores. Son pocas las que se encuentran en una condición física deplorable. En Mainé es donde se nota un mayor deterioro en las estructuras comerciales, ya que casi la mitad de ellas están en regular o mal estado.

Tabla 6. Pisos de las Estructuras Comerciales
Guaynabo - Pueblo Centro
2005

Uso	Calle Carazo	Resto del Pueblo	Mainé	Total	% Rel.
Uno	28	15	11	54	41.2
Dos	33	28	8	69	52.7
Tres ó mas	4	2	2	8	6.1
Total	65	45	21	131	100.0



**Figura 10. Pisos de las Estructuras Comerciales
Guaynabo - Pueblo Centro
2005**



La mayor parte de los comercios están ubicados en estructuras de dos pisos (52.7%), en donde un gran número de ellas son de uso mixto (residencial/comercial). Esta situación se observa sobre todo en la parte central del Casco. A medida que nos desplazamos hacia el sur por la Calle Carazo, aumenta el número de negocios establecidos en edificios de un solo piso y uso. En el Sector Mainé prevalecen las estructuras comerciales de un solo piso y sin vivienda debido al tipo de negocio que predomina en el lugar, el cual es uno más intenso.

C. Institucional

El Centro Tradicional es una fuente importante de edificios institucionales. Abundan las instituciones gubernamentales, religiosas, educativas, vocacionales y culturales. El corazón del pueblo es la Plaza de Recreo con su iglesia, alcaldía, institución universitaria y varias oficinas municipales. De hecho, la mayoría de las oficinas del Gobierno Municipal se encuentran localizadas en el Casco Tradicional.

El Pueblo es sede también de la Iglesia San Pedro Mártir, la cual data del año 1769 y está incluida en el “National Register of Historic Places” del Departamento del Interior. Además cuenta con varias iglesias protestantes. En cuanto a las instituciones educativas, en el Casco se localizan la escuela elemental Román Baldorioty de Castro con una matrícula de 889 estudiantes, la escuela intermedia Rafael Martínez Nadal con 770 estudiantes y la escuela superior Margarita Janer Palacios con 1,051 estudiantes. Además existe una institución universitaria (Atlantic College) y el Centro Vocacional ubicado al sur del Casco. Actualmente está en construcción la Escuela de Bellas Artes, la cual atenderá a estudiantes con destrezas en las ramas del arte.

D. Áreas Recreativas

El Casco Tradicional es el hogar de dos instalaciones recreativas de gran envergadura: el Palacio Recreacional “Mario Jiménez” y el Coliseo Mario “Quijote” Morales, conocido anteriormente como el “Mets Pavillion”. El primero es una instalación recreativa municipal que cuenta con una cancha multiusos con aire acondicionado, un pabellón de tenis de mesa, un pabellón de gimnasia y las oficinas de las federaciones de gimnasia y badminton. El Coliseo es una instalación de carácter regional que está localizada en las cercanías del centro tradicional del pueblo.

En cuanto a los espacios abiertos, en el pueblo no existe actualmente una gran abundancia y variedad de este tipo de instalaciones. En el centro se localiza la Plaza de Recreo, la cual sirve como lugar de esparcimiento para los trabajadores, visitantes y estudiantes del área. La misma es muy utilizada y se encuentra en buenas condiciones físicas. En la Calle Carazo existe otra plaza que es usada sobre todo por los estudiantes de la escuela Margarita Janer. También encontramos un pequeño parque en la Calle Barbosa, el cual tiene un busto del prócer Don Román Baldorioty de Castro. En la Urbanización Colimar hay un parque pasivo con instalaciones de juegos para niños, el cual está bastante deteriorado. Además de estos pequeños espacios públicos, el pueblo alberga un parque más grande con amplias áreas verdes y un anfiteatro. El mismo no es muy utilizado a pesar de que se encuentra en buenas condiciones físicas. Ello se debe a que está localizado detrás del terminal de carros públicos, lo que hace que se encuentre aislado y los potenciales usuarios no se den cuenta de su existencia. Además, el terminal actúa como una barrera que hace que la gente no se anime a llegar hasta él.

E. Distrito de Bellas Artes

El Distrito de Bellas Artes contará con una Escuela de Bellas Artes y nuevos centros culturales. Así mismo, están en planes de construcción nuevos edificios de oficina, estacionamientos, plazas y locales comerciales. Ya se ha completado la nueva Casa Alcaldía, un estacionamiento multipisos y una plaza de recreo. El Distrito estará localizado en la parte norte del Casco, creando una conexión a lo largo de la Calle Carazo con el Centro Histórico de Guaynabo.



Vista parcial del Distrito de Bellas Artes

- **Escuela de Bellas Artes:** La Escuela de Bellas Artes ofrecerá cursos de artes plásticas, música, danza y otras materias de índole cultural. Este edificio creará un frente continuo hacia la Calle Carazo y la Escuela Baldorioty de Castro, y contará con tres plantas conectadas por un atrio central y una serie de galerías, cuyos pisos estarán cubiertos por un mosaico diseñado por el arquitecto catalán Antonio Gaudí. En su parte posterior se ubicará un Teatro, cuya fachada hacia la Calle Tapia realzará la zona.

- **Centros Culturales:** A la entrada del Casco se construirá el Auditorio de Bellas Artes, que complementará el actual Centro de Bellas Artes. Ambos estarán unidos por una gran plaza, la cual estará matizada por una escultura del artista Pablo Rubio.



Escuela de Bellas Artes

- **Museo de Arte de Guaynabo:** El Museo de Arte de Guaynabo tendrá su sede en el edificio histórico de la Escuela Baldorioty de Castro. El mismo se restaurará y se habilitará para su nuevo uso, completando de esta manera todo un núcleo destinado a las Artes.

- **Estacionamiento de la Escuela de Bellas Artes:** Este es un nuevo edificio de estacionamiento multipisos con una capacidad para albergar 365 automóviles, el cual servirá para satisfacer la demanda de los maestros y estudiantes de la Escuela, los empleados de la empresa Univisión, que se encuentra en proceso de ubicar sus instalaciones en el pueblo, y los visitantes al Casco.



Estacionamiento de la Escuela de Bellas Artes

- **Espacios Públicos:** Los espacios públicos serán elementos de gran importancia en todo este distrito. En total se construirán 8 plazas para el disfrute de los ciudadanos. La Gran Plaza de Bellas Artes servirá de espacio para unir los dos grandes componentes del arte: el Auditorio y el Centro de Bellas Artes. Las demás plazas estarán ubicadas en distintas partes del área.

- **Café/Restaurante:** Frente a la Alcaldía se construirá una plaza y un café-restaurante. La planta se diseñó de tal manera que el mismo y su espacio público se conviertan en el conector entre los edificios y espacios importantes de este sector, tales como la Plaza de Guaynabo, la Iglesia del Pueblo y la Alcaldía.



Plaza de Bellas Artes

- **Edificios de Oficinas:** Este distrito contará con nuevos edificios de oficinas gubernamentales y privadas. Ya se ha completado la nueva Casa Alcaldía, la cual tiene nueve pisos de oficinas y un estacionamiento soterrado. En la Calle Carazo se construirá un edificio de oficinas privadas, el cual contará con un restaurante panorámico giratorio en el último piso. La Escuela de Bellas Artes también dispondrá de espacios para oficinas en el edificio que pasa por encima de la Calle Carazo, el cual crea una especie de pórtico entre el Casco Histórico y el Distrito de Bellas Artes.

- **Establecimientos Comerciales:** Está en planes la construcción de dos edificios comerciales en la Calle Carazo, en donde se establecerán nuevos negocios que cubrirán las demandas existentes y futuras para la nueva población de estudiantes y trabajadores.



Nuevo Edificio de la Alcaldía

F. Nuevos Desarrollos al Sur del Casco

En la zona sur del Casco Tradicional también se están construyendo nuevos proyectos urbanos como parte de la revitalización que se está llevando en el mismo. En dicha área se están levantando nuevas unidades de vivienda y locales comerciales que le darán a la zona una nueva fisonomía. Los proyectos principales son los siguientes:

- **Balcones de San Pedro:** Este es un proyecto residencial tipo walk-up ubicado al final de la Calle José de Diego, a solo metros del Área Central. El mismo consta de 100 modernos apartamentos de tres habitaciones, dos baños y dos estacionamientos privados por apartamento. Este proyecto ya ha sido completado en su totalidad.



Balcones de San Pedro

- **Portal de Sofía:** Este es otro proyecto residencial tipo walk-up que se ha construido en la Calle Cecilio Urbina, frente a las instalaciones de la Plaza del Mercado. Este complejo cuenta con 127 unidades de vivienda de tres habitaciones y dos baños, tres unidades de vivienda de dos habitaciones y dos baños, dos estacionamientos por apartamento, acceso controlado e instalaciones recreativas.



Portal de Sofía

- **Portal San Andrés:** Este proyecto consiste de una edificio residencial de 120 unidades de aproximadamente 450 pies cuadrados cada una para alquilar a envejecientes bajo el nuevo programa de Sección 8, Project-Based. Dicho proyecto habrá de desarrollarse en una torre de siete pisos en el terreno que colinda con Portal de Sofía.

- **Plaza de Mercado:** La Plaza de Mercado de Guaynabo va a ser reconstruida en su totalidad, a fin de ofrecer nuevas oportunidades comerciales a la zona. La misma contará con nuevos locales comerciales, un amplio estacionamiento y un puente peatonal que cruzará la Calle Cecilio Urbina, a fin de conectarla con los nuevos proyectos residenciales y el resto del Casco Tradicional.



Plaza de Mercado de Guaynabo

III. Elementos Físicos

A. Rótulos

Por su naturaleza, un rótulo es parte del propio negocio o actividad a la que sirve, tanto como lo es la estructura que lo alberga. Los rótulos son elementos de gran importancia ya que armonizan el interés público y privado. Los mismos dan a conocer lugares, actividades, servicios, mensajes, instrucciones e ideas, crean un ambiente agradable, y realzan la calidad de vida de los residentes y visitantes.

En el Casco de Guaynabo existen muchos negocios con rótulos deteriorados que afean las fachadas de los edificios. Algunos de ellos son demasiado grandes y llamativos, lo cual no armoniza con la arquitectura de un casco urbano compacto como el de Guaynabo. Otros están colocados en las vitrinas, interrumpiendo la vista hacia adentro. También existe un buen número de rótulos colgantes que ponen en peligro la seguridad de los peatones, ya que pueden desprenderse debido a las condiciones de deterioro en que se encuentran.

A la vez, en el Casco de Guaynabo hay carencia de rotulación. Existen establecimientos que no tienen rótulos, por lo que es difícil saber el tipo de servicio o negocio que ubica en dicha estructura. También falta completar los rótulos que identifiquen los lugares y direcciones más importantes del pueblo. Esta situación provoca que muchas veces los visitantes se pierdan a la hora de encontrar un estacionamiento, un edificio público, y las salidas y entradas al pueblo.

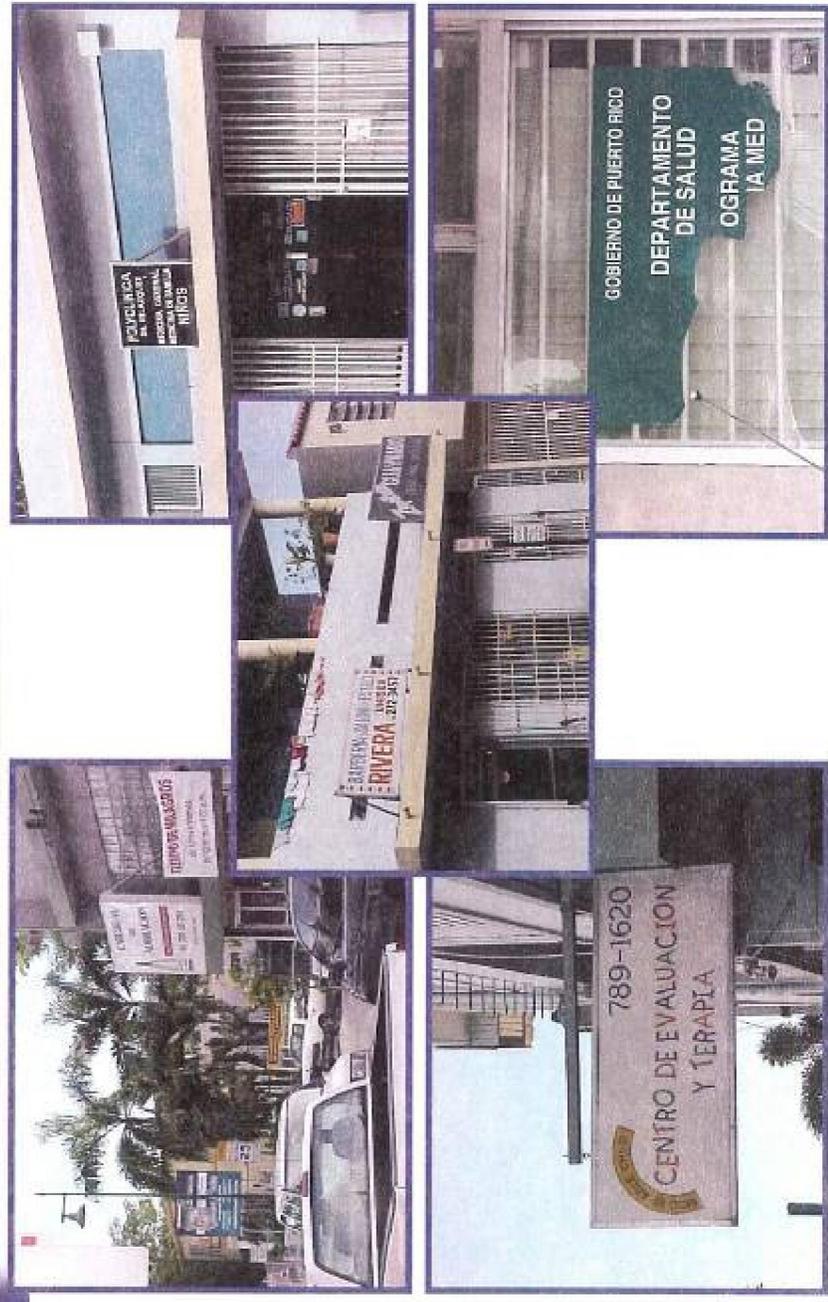
Tabla 7. Inventario de Rótulos
Guaynabo – Pueblo Centro
2005

Ubicación	Dentro del Reglamento	Fuera del Reglamento	Total
Calle Carazo	61	16	77
Resto del Pueblo	36	17	53
Plaza de Mercado	7	1	8
Sector Mainé	5	2	7
Total	109	36	145

Como se observa en la Tabla 7, la mayor parte de los rótulos están ubicados en la Calle Carazo con un total de 77 unidades. Esto se debe a que esta calle es la más comercial del Casco Tradicional. Luego le siguen las calles aledañas a la Plaza de Recreo con 53 rótulos. De ellas, las que cuentan con el mayor número de rótulos son las calles Colton (15), Díaz Navarro (12), Muñoz Rivera (9) y Tapia (7). La Plaza de Mercado cuenta con ocho rótulos y el Sector Mainé con siete. Este último lugar posee muy pocos comercios.

La mayoría de los rótulos están instalados de acuerdo a los parámetros establecidos en la reglamentación de ARPE y el Municipio de Guaynabo. Del total de 145 rótulos, solamente 36 violan el reglamento debido a su instalación inadecuada. También hay otros, que aunque están bien colocados, se encuentran deteriorados y pueden constituir un peligro para los peatones y clientes de los negocios. Además, no son visualmente agradables al ambiente urbano. A continuación se presenta una serie de modelos que pudieran atenuar este problema.

Figura 11. Ejemplos de Rótulos Comerciales



B. Estacionamientos

1. Oferta

Dentro de los límites del Plan de Área existen actualmente 2,692 espacios de estacionamientos distribuidos por todo el pueblo. Las áreas con mayor número de ellos están en el Centro de Bellas Artes con 500 espacios, el Coliseo Mario “Quijote” Morales con 497, la Escuela de Bellas Artes con 365, la Alcaldía con 286, el City Hall con 156, el Terminal de Carros Públicos con 114 y el Atlantic College con 106. Entre todos estos suman el 75.2% del total de estacionamientos disponibles.

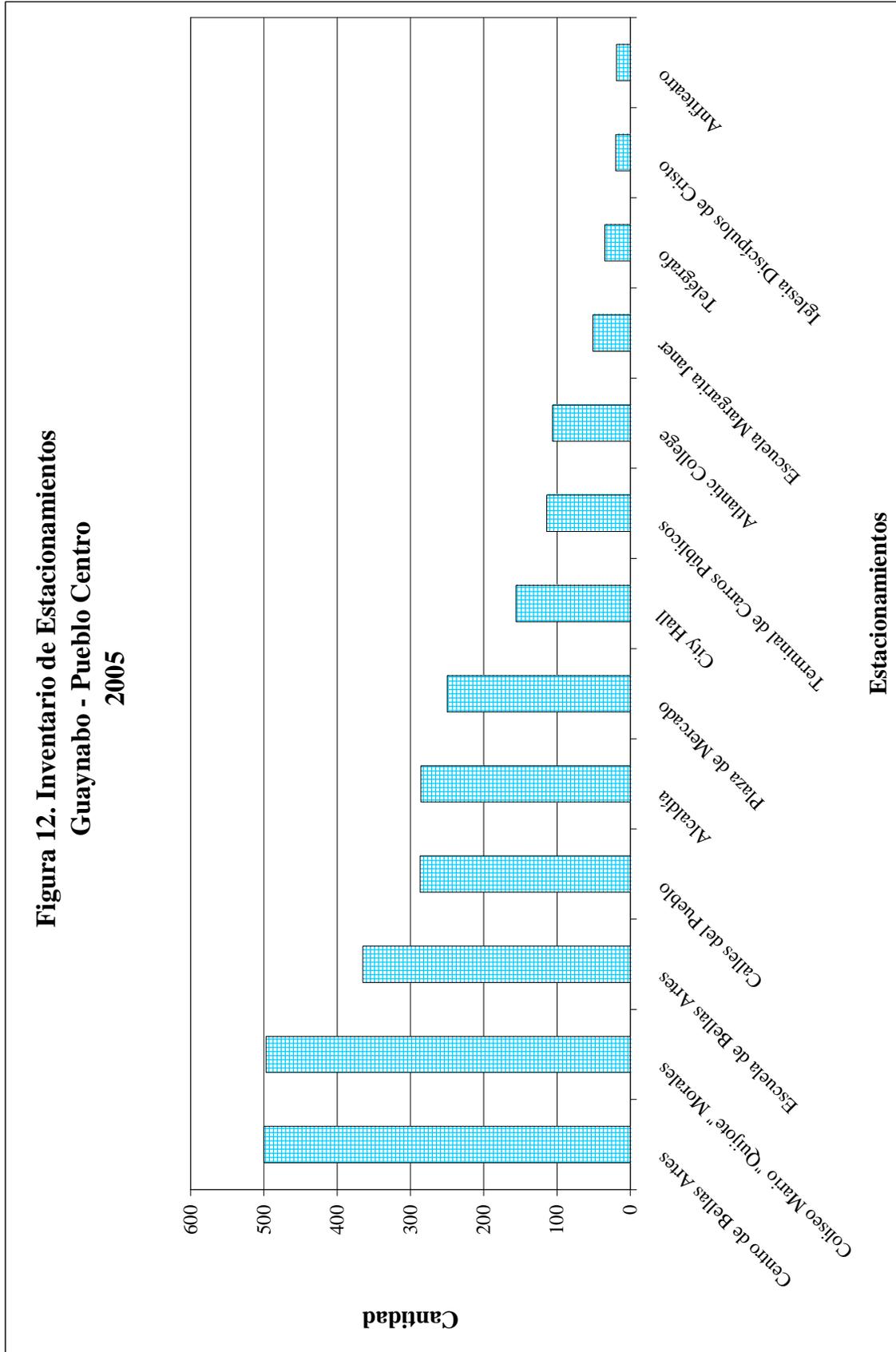
Tabla 8. Inventario de Estacionamientos
Guaynabo - Pueblo Centro
2005

Estacionamientos	Cantidad	Por ciento
Centro de Bellas Artes	500	18.6
Coliseo Mario "Quijote" Morales	497	18.5
Escuela de Bellas Artes	365	13.6
Calles del Pueblo	287	10.7
Alcaldía	286	10.6
Plaza de Mercado	250	9.3
City Hall	156	5.8
Terminal de Carros Públicos	114	4.2
Atlantic College	106	3.9
Escuela Margarita Janer	51	1.9
Telégrafo	35	1.3
Iglesia Discípulos de Cristo	20	0.7
Anfiteatro	19	0.7
Farmacia San Pedro	6	0.2
Total	2,692	100.0

En las calles del Casco hay aproximadamente 287 estacionamientos, lo que equivale al 10.7% del total. La mayoría se encuentran en la Calle Carazo con 72 y la Calle Colton con 70. Otros estacionamientos con gran capacidad que están localizados en el área central son el del Terminal de Carros Públicos, el de la Alcaldía y el del Atlantic College, los cuales son utilizados mayormente por empleados y estudiantes. Los demás estacionamientos del centro son pequeños y principalmente para usos particulares. En la Plaza de Mercado hay 250 estacionamientos que sirven a los clientes de este espacio comercial.

A pesar de que el pueblo cuenta con todos estos espacios, todavía hay quejas por la falta de estacionamiento. Esto se debe a que un gran número de ellos se encuentran localizados en las inmediaciones del Casco, alejados de las principales áreas comerciales. Ésto provoca que los mismos sean subutilizados por los clientes de los establecimientos comerciales y los visitantes de los diferentes centros de servicios que existen en el pueblo. Tal es el caso del estacionamiento del Coliseo Mario “Quijote” Morales, que ha pesar de tener disponibles 497 espacios, está la mayor parte del tiempo vacío debido a la distancia que se encuentra de las áreas comerciales a la que sirve.

**Figura 12. Inventario de Estacionamientos
Guaynabo - Pueblo Centro
2005**



2. Demanda

El Casco de Guaynabo recibe a diario un total de 8,246 personas aproximadamente entre empleados y visitantes. De estos, 6,348 pertenecen al sector comercial y 1,898 al sector gubernamental. Todo este número de personas utiliza diferentes medios de transportación para llegar al Casco, los cuales varían desde carros públicos, autobuses de la AMA y trolleys hasta automóviles privados, siendo este último uno de los medios más utilizados.

Como se puede apreciar en la Tabla 9, el comercio es el sector que genera la mayor actividad, con el 77.0% del total. Por otro lado, el sector gubernamental sólo produce el 23.0% de la actividad. Dentro de dicho sector, los edificios de la Alcaldía son los que suscitan la mayor afluencia con un total de 757 desplazamientos entre empleados y visitantes.

Tabla 9. Inventario Total de Empleados y Visitantes por Sectores
Guaynabo - Pueblo Centro
2005

Área	Empleados	Visitantes	Total	% Relativo
Sector Comercial	834	5,514	6,348	77.0
Sector Gubernamental	812	1,086	1,898	23.0
Total	1,646	6,600	8,246	100.0

En el Casco también existen tres escuelas públicas que cuentan con un total de 2,710 estudiantes. De ellas, la Escuela Superior Margarita Janer es la que tiene el mayor número de estudiantes con una matrícula de 1,051 alumnos. De éstos, se calcula que aproximadamente el 5.0% utiliza el automóvil propio como medio de transporte, lo que equivale a unos 53 estudiantes.

En este sector se encuentra también la institución post-secundaria Atlantic College, la cual cuenta con una matrícula de 496 estudiantes. Una gran cantidad de los alumnos de esta institución utilizan el automóvil como su medio principal para llegar al pueblo.

Tabla 10. Inventario de Empleados y Visitantes del Sector Gubernamental
Guaynabo - Pueblo Centro
2005

Lugar	Empleados	Visitantes	Total	% Relativo
CRIM	5	12	17	0.9
Escuela Margarita Janer	75	50	125	6.6
Escuela Baldorioty de Castro	80	60	140	7.4
Antiguo Telégrafo	2	35	37	1.9
Oficina Impedidos	16	25	41	2.2
Antigua Casa Alcaldía	29	10	39	2.1
Alcadía y Anexo	203	109	312	16.4
City Hall	246	160	406	21.4
Reforma de Salud IPA	24	130	154	8.1
Servicios Legales Comunitarios	10	35	45	2.4
Triple C, Inc.	2	90	92	4.8
Administración Head Start	20	60	80	4.2
WIC	10	150	160	8.4
P.A.N.	37	80	117	6.2
Asistencia Social	3	20	23	1.2
Centro Fortalecimiento Familia	10	10	20	1.1
Escuela Martínez Nadal	40	50	90	4.7
Total	812	1,086	1,898	100.00

La demanda por estacionamientos aumentará en los próximos años por la cantidad de nuevos proyectos de oficinas, viviendas, comercios, instituciones educativas y centros culturales que se están construyendo o están a punto de construirse. Esta demanda será más intensa en el área norte del Casco, donde se espera un gran flujo de empleados y estudiantes en horas laborables.

También habrá un aumento en la demanda por estacionamientos en la noche y los fines de semana por los espectáculos artísticos que se presentarán en los edificios construidos para tales fines. Esta demanda será satisfecha con la construcción de nuevos edificios de estacionamientos en esta zona. Los mismos estarán dirigidos

a cubrir la demanda de los estudiantes y profesores de la Escuela de Bellas Artes, los empleados y visitantes de los nuevos comercios y oficinas, entre otros.

C. Sistema de Transportación

El sistema de transportación lo componen la red vial, los medios de transportación y los usuarios. Cada uno de estos elementos forma parte del andamiaje que configuran este sistema como un todo.

1. Red Vial

Dentro de los límites del Plan de Área coexisten las carreteras estatales y municipales. La red estatal está compuesta por las siguientes carreteras:

- PR-199 (Ave. Las Cumbres). Aunque es una vía muy extensa, dentro de los límites del Plan discurre desde la Calle Carazo hasta la PR-886.
- PR-837. Dentro del Plan discurre desde la Calle Colton hasta la Calle Cecilio Urbina.
- PR-886. Es una prolongación de la PR-837 hasta la PR-199 (Ave. Las Cumbres).
- PR-838. Discurre desde la Calle Díaz Navarro y Betances hasta la PR-20 (Expreso Rafael Martínez Nadal), la cual actúa como una barrera a su continuación.
- PR-169. Es la principal arteria que atraviesa el casco urbano del pueblo y el Sector Mainé. En el Casco se le conoce como la Calle Carazo. Dentro de los límites del Plan discurre desde la PR-20 (Expreso Rafael Martínez Nadal) hasta la Escuela Superior Vocacional.

Las principales calles municipales ubicadas dentro de los límites territoriales del Plan de Área son las siguientes:

- Calle Julián Acosta. Discurre desde la Calle José de Diego hasta la Calle Carazo.

- Calle Díaz Navarro. Discurre desde la Calle José de Diego hasta la Calle Betances.
- Calle Colton. Discurre desde la PR-837 hasta la Calle Betances.
- Calle Muñoz Rivera. Discurre desde la Calle José de Diego hasta la Calle Betances.
- Calle Barbosa. Discurre desde la Calle José de Diego hasta la Calle Betances.
- Calle José de Diego. Discurre desde la Calle Julián Acosta hasta la Calle Cecilio Urbina.
- Calle Tapia. Discurre desde la PR-199 (Ave. Las Cumbres) hasta la Calle Barbosa.
- Calle Betances. Discurre desde la Calle Díaz Navarro y PR-838 hasta la Calle Barbosa.
- Calle Cecilio Urbina. Discurre desde la PR-837 hasta la Calle Carazo.
- Calle Ramón Murga. Es una prolongación de la Calle Cecilio Urbina hasta la PR-20 (Expreso Rafael Martínez Nadal).

Los accesos al Casco se dan desde cada uno de sus puntos cardinales, haciendo que sea sencillo entrar y salir del pueblo. Por el norte, se entra por las carreteras número 169 y 837 y la Ave San Ignacio desde la Ave. Las Cumbres. Las dos primeras sirven también para acceder por el sur. Por el oeste se puede entrar a través de la Calle Colton y la Ramón Murga. Esta última sirve también de entrada para las personas que vienen por el este. Como se puede observar existen múltiples accesos al pueblo, haciendo que el tránsito se diversifique y se evite la congestión vehicular.

La carencia de árboles a lo largo de las calles y avenidas constituye un problema de primer orden, ya que no estimula que las personas caminen por las aceras. Los beneficios de los árboles son enormes desde el punto de vista ambiental, psicológico, económico y estético. Los árboles en las zonas urbanas reducen la contaminación del aire, modifican el clima local, reducen la contaminación del

ruido, imparten belleza e influyen positivamente en el estado de ánimo de las personas.

2. Medios de Transportación

El Casco del pueblo se caracteriza por su sistema de transportación multimodal, el cual combina los autobuses de la AMA, los carros públicos y los trolleys. Aparte de la transportación pública, el Casco es accesible por automóvil y a pie. Estos medios establecen una conexión entre el pueblo y puntos de interés en los alrededores que van desde las urbanizaciones y sectores de las inmediaciones, los barrios que conforman el Municipio de Guaynabo, hasta otros puntos del Área Metropolitana y el resto de Puerto Rico. A continuación se presenta una descripción de cada uno de ellos.

- Autoridad Metropolitana de Autobuses. Por el pueblo de Guaynabo pasan dos rutas de la AMA. La C27 cubre la ruta de San Patricio, Calle Escorial, Santiago Iglesias, Muñoz Rivera y Guaynabo en un viaje de aproximadamente 37 a 57 minutos. La otra ruta es la C29, la cual pasa por Río Piedras, San Francisco, College Park, Muñoz Rivera y Guaynabo en un viaje de aproximadamente 34 a 59 minutos.
- Carros Públicos. El Casco cuenta con un sistema de transportación en carros públicos que consta de diez rutas que cubren todos los barrios del Municipio. Para salir del Municipio en carro público solo hay una ruta hacia Río Piedras. Todas las rutas salen del terminal de vehículos públicos en la Calle Betances en el centro del pueblo.
- Trolleys. El Municipio opera un sistema de transportación pública que utiliza trolleys. El mismo cubre dos rutas. La Ruta A pasa, entre otros lugares, por la Alcaldía, la Plaza de Mercado, el Coliseo Mario “Quijote” Morales, el Centro de Bellas Artes y varias urbanizaciones situadas en las cercanías del Casco como Colinas Metropolitanas, Palmas Reales, Quintas Reales y Villas

Reales. La Ruta B pasa, entre otros, por el Guaynabo Medical Mall, la Calle Carazo y varias urbanizaciones de la colindancia. Este sistema presenta una alternativa al automóvil privado para viajes cortos entre el Casco y sus áreas adyacentes. En el futuro, este sistema pudiera ampliarse para llegar a otras áreas a medida que se identifiquen nuevas necesidades.

- Automóviles Privados. Cerca del Casco de Guaynabo pasan dos vías principales: el Expreso Martínez Nadal y la Ave. Las Cumbres. El primero discurre de norte a sur en el límite este del Municipio, uniendo al Casco con las áreas residenciales y comerciales de la zona norte y las áreas rurales de la zona sur. A su vez, este expreso se conecta al norte con la PR-2, dando acceso a los automovilistas que vienen de los municipios de San Juan y Bayamón. Por el sur se conecta con la PR-1, dando acceso a los conductores que provienen de Caguas y la zona centro y sur de la Isla.

La Ave. Las Cumbres es la otra vía importante que discurre de este a oeste. Esta carretera une el Casco con las urbanizaciones y sectores urbanos del área sur de Guaynabo y San Juan. También enlaza con los municipios de Trujillo Alto al este y Bayamón al oeste.

- Peatonal. El Casco de Guaynabo es bien caminable, ya que es un lugar muy pequeño en donde se puede llegar a cualquier parte a pie. Sus aceras fueron recientemente remodeladas y carecen de obstáculos que impidan el paso. La falta de árboles constituye el único problema, debido al calor intenso de nuestro clima tropical.

Algunos accesos peatonales desde urbanizaciones y sectores aledaños están bastantes bien, pero todavía hay mucho que mejorar. Aceras en malas condiciones o la ausencia de ellas, la falta de seguridad, la deficiente iluminación, y la carencia de árboles que den sombra son algunas de las cosas que ameritan ser corregidas. Estas deficiencias provocan que las personas que

viven en las inmediaciones del Casco no se animen a trasladarse a pie, prefiriendo llegar por otros medios.

3. Usuarios

Los usuarios lo componen todas aquellas personas que viven o llegan al Casco para trabajar, estudiar o adquirir un producto o servicio.

- Residentes. Los residentes constituyen el 29.1% de los usuarios del Centro Tradicional. Las áreas de mayor concentración de habitantes son la Calle Carazo y las demás calles aledañas a la plaza de recreo, los residenciales Jardines de Guaynabo y Mabó, y los nuevos desarrollos al sur del Casco (Balcones de San Pedro y Portal de Sofía).
- Empleados. En el Casco Tradicional trabajan 1,646 empleados. Los mismos se dividen en empleados gubernamentales, educacionales y de comercios privados.

Los empleados gubernamentales trabajan mayormente en las oficinas del gobierno municipal. También hay una minoría de empleados que trabajan para el gobierno estatal. Su horario es de 8:00 a.m. a 4:00 p.m.

Los empleados educacionales laboran en la escuela elemental Román Baldorioty de Castro, la escuela intermedia Rafael Martínez Nadal y la escuela superior Margarita Janer Palacios. También se localiza en el Casco la institución post secundaria Atlantic College. El horario escolar es de 8:00 a.m. a 3:00 p.m.

En el Casco trabaja un número considerable de empleados privados que se dedican a la venta de productos y servicios. Entre ellos se incluyen a profesionales como médicos y abogados. El horario de estos empleados es de 8:00 a.m. a 5:00 p.m.

- Visitantes. Existen dos tipos de visitantes: los que vienen en busca de los bienes y servicios que se ofrecen en el pueblo y los que vienen a ofrecerlos a las instituciones, empresas y gobierno.

Los primeros vienen a comprar los productos que se venden en los establecimientos comerciales como farmacias, colmados, ferreterías y tiendas de todo tipo. También llegan para adquirir los servicios gubernamentales, de oficinas privadas y comercios como médicos, abogados y estilistas, entre otros. En este renglón se incluyen a los estudiantes que vienen en busca de los servicios educativos.

Los segundos vienen a ofrecer servicios a las oficinas gubernamentales, privadas y al sector educativo. Entre los servicios que se ofrecen están los profesionales, la instalación de programas de computadoras, los trabajos de los contratistas, etc.

D. Rutas del Trolley

El Departamento de Transportación del Municipio Autónomo de Guaynabo administra un sistema de trolleys que utiliza vehículos de capacidad mediana pero suficiente para el volumen actual de pasajeros. El objetivo es mantener la disponibilidad de una flota vehicular asignada al Municipio y ofrecer un servicio de transporte colectivo confiable.

En la actualidad existen cinco rutas del trolley municipal que sirven tanto para que los residentes puedan moverse a otros lugares del Municipio como para que estudiantes, trabajadores y visitantes se puedan trasladar al Casco Urbano de Guaynabo. Cuatro de ellas unen el Centro Tradicional con otras partes del Municipio y la otra recorre varias calles del mismo pueblo. A continuación se detallan las diferentes rutas existentes:

Ruta Pueblo

Horario: 6:00 AM a 6:00 PM

Ruta:

Salida: Terminal de Carros Públicos, Calle Carazo Norte, Calle José de Diego, Guaynabo City Hall, Plaza de Mercado, Coliseo Mario "Quijote" Morales, Residencial Jardines de Guaynabo.

Regreso: Calle José de Diego, Guaynabo City Hall, Balcones de San Pedro, Urb. Colimar, Calle Baldorioty, Calle Carazo Norte, Terminal de Carros Públicos.

Ruta Piedras Blancas

Horario: 6:00 AM a 6:00 PM

Ruta:

Salida: Terminal de Carros Públicos, Calle Carazo Norte, Centro de Bellas Artes, Calle José de Diego, Guaynabo City Hall, Urb. Colimar, Calle Baldorioty, Calle Carazo Sur, Escuela Vocacional, Regency Apartment, Sector Piedras Blancas, Estancias de Guaynabo, Sector Mariquita, Sector Cátala, El Bosque, Avenida Las Cumbres.

Regreso: Avenida Las Cumbres, McDonald's, Residencial Los Álamos, Centro Gubernamental de Guaynabo, Guaynabo Medical Mall, Rivera de Honduras, Parque de Bombas, Plaza de Mercado, Urb. Colimar, Calle Baldorioty, Calle Carazo Norte, Terminal de Carros Públicos.

Ruta Canta Gallo

Horario: 6:00 AM a 6:00 PM

Ruta:

Salida: Terminal de Carros Públicos, Centro de Bellas Artes, Calle José de Diego, Guaynabo City Hall, Plaza de Mercado, Parque de Bombas, PR Liquor Store, Calle Juanillo Fuentes, Calle Andreita.

Regreso: Jaime García, PR Liquor Store, Parque de Bombas, Plaza de Mercado, Urb. Colimar, Calle Baldorioty, Calle Carazo, Terminal de Carros Públicos.

Ruta Santa Rosa III

Horario: 6:00 AM a 6:00 PM

Ruta

Salida: Terminal de Carros Públicos, Centro de Bellas Artes, Guaynabo City Hall, Calle José de Diego, Plaza de Mercado, Parque de Bombas, PR Liquor Store, Colegio Monserrate, Pórticos de Guaynabo, Calle Marta Ortiz.

Regreso: Villa Campestre, Urb. Valera, Guaynabo Industrial, Colegio Monserrate, PR Liquor Store, Parque de Bombas, Plaza de Mercado, Calle Baldorioty, Calle Carazo, Terminal de Carros Públicos.

Ruta Pueblo - Santa Rosa III – San Patricio

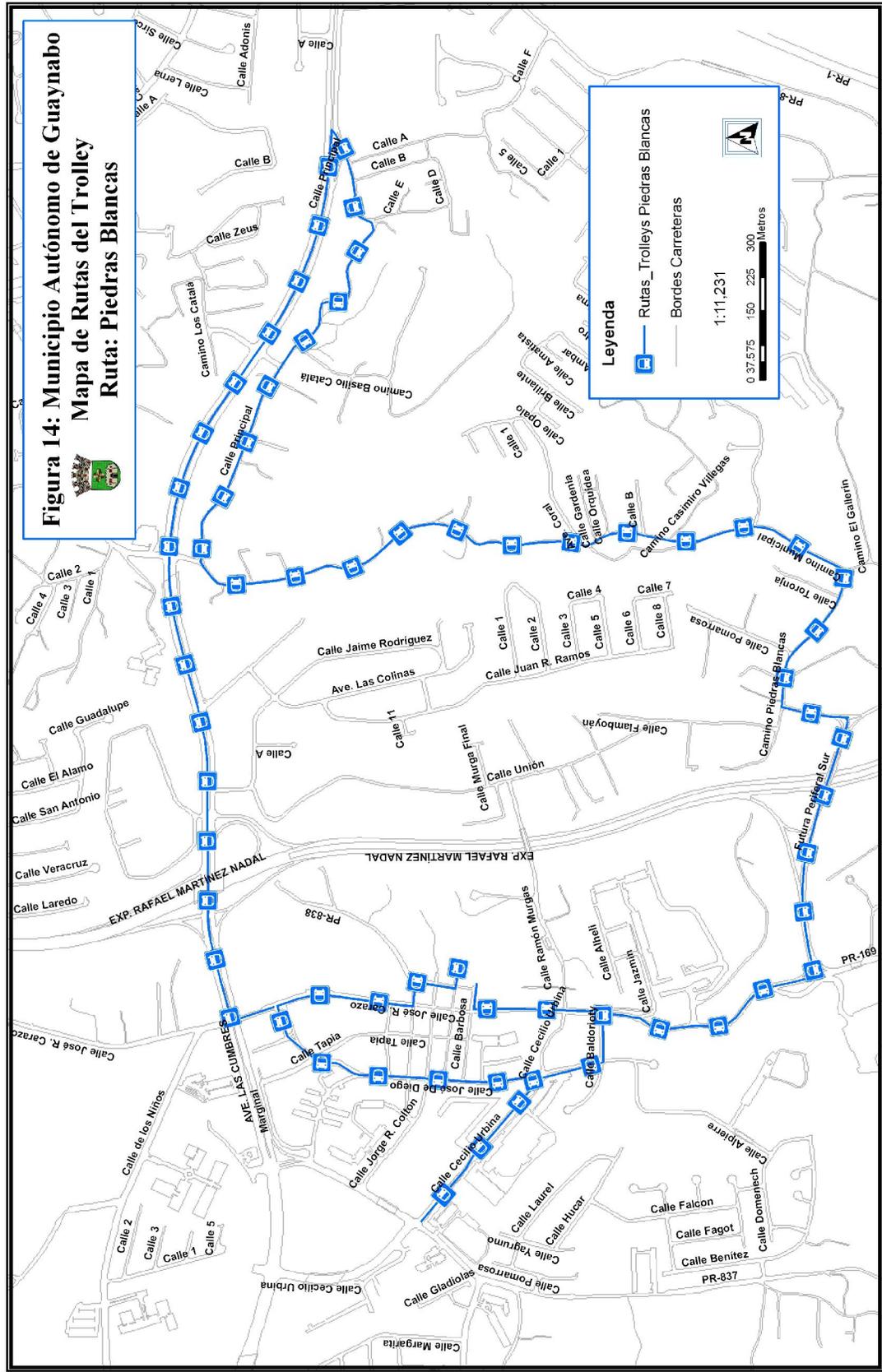
Horario: Lunes a sábado - 6:00 AM a 6:00 PM

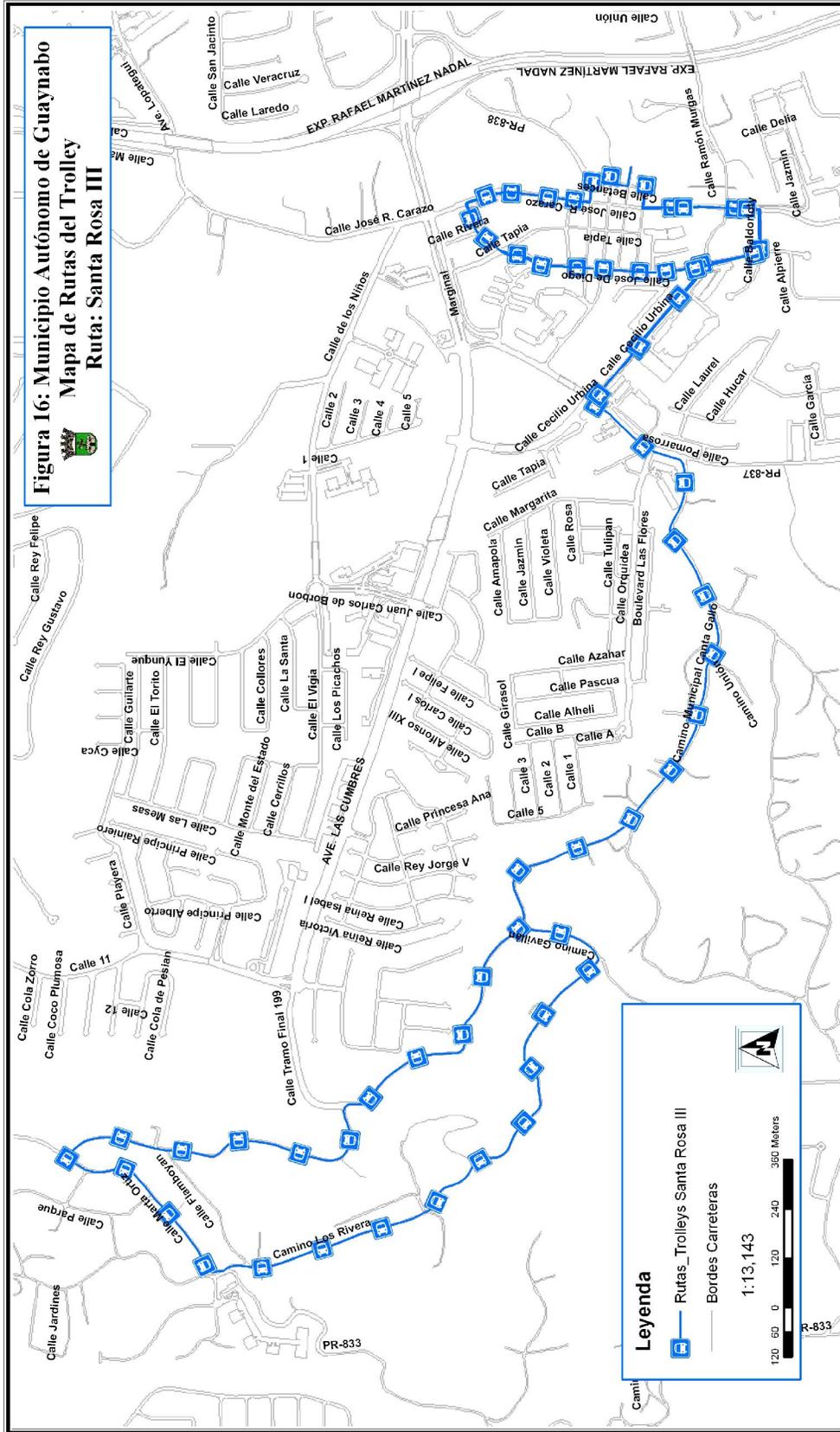
Domingo - 10:00 AM a 5:30 PM

Ruta

Salida: Terminal de Carros Públicos, Calle Díaz Navarro, Antigua Casa Alcaldía, Calle José de Diego, Calle Cecilio Urbina, Parque de Bombas, Terrazas de Guaynabo, Sector Canta Gallo, Santa Rosa III, Villa Campestre, Calle Marta Ortiz, Carretera PR-833, Avenida Santa Ana, Avenida Ramírez de Arellano, Avenida Luís Vigoreaux, Televicentro de PR, Calle Ortegón, Avenida González Giusti, Parkside 4, Parkside 3, Parkside 2, Calle Tabonuco.

Regreso: Avenida Luis Vigoreaux, Avenida Ramírez Arrellano, Avenida Santa Ana, Carretera PR-833, Pórticos de Guaynabo, Colegio Monserrate, Plaza de Mercado, Calle Baldorioty, Calle Carazo, Terminal de Carros Públicos.





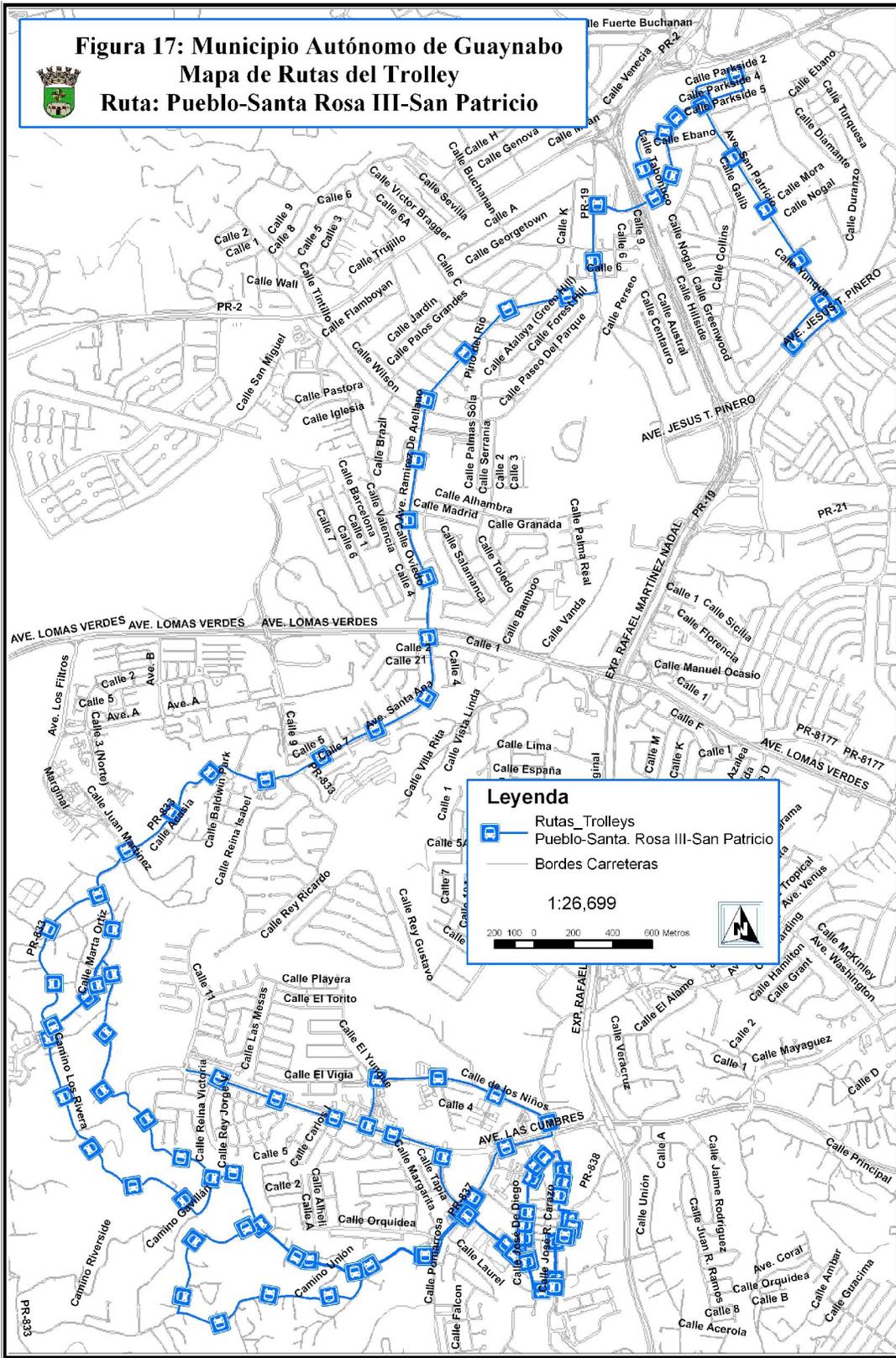


Figura 17: Municipio Autónomo de Guaynabo
Mapa de Rutas del Trolley
Ruta: Pueblo-Santa Rosa III-San Patricio

E. Conexión del Centro Tradicional con el Proyecto del Tren Urbano

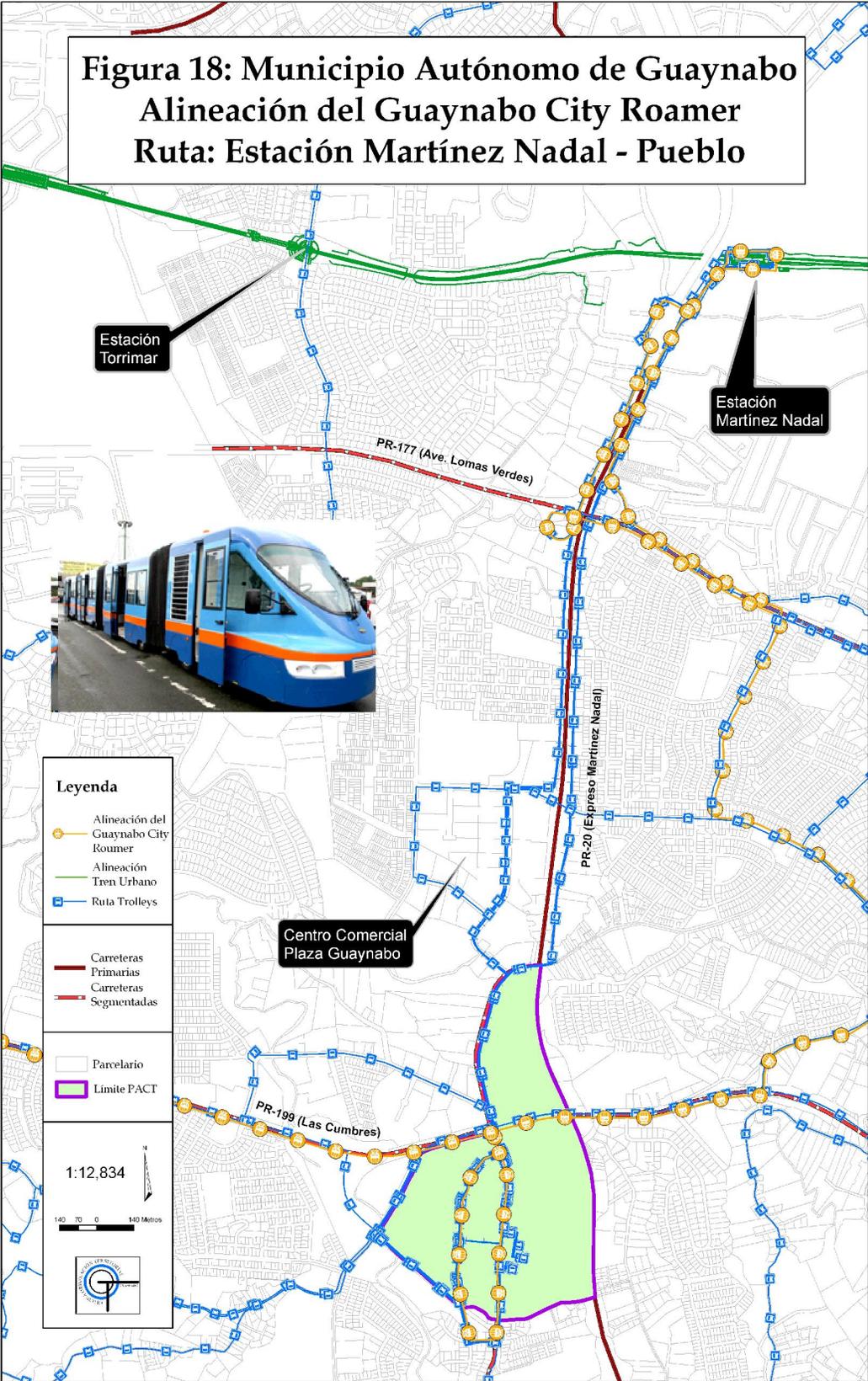
Conectar el Centro Tradicional de Guaynabo con el sistema del Tren Urbano es un reto al que se le ha dado prioridad por el flujo considerable de personas que se dirigen a trabajar, estudiar y recibir los servicios que se ofrecen en este lugar. Por tal razón, se hizo necesario establecer una conexión rápida y eficaz con el nuevo sistema de transportación colectiva que representa el Tren Urbano.

Este enlace se estableció con la Estación Martínez Nadal, la cual es la más cercana al Centro Tradicional. Aunque esta estación no se encuentra situada en el Municipio de Guaynabo, ofrece la ventaja de una conexión rápida con el Casco Urbano. La misma se hizo mediante el tren “Dotto” (Locomotora City Roamer), medio de transporte apto para diferentes contextos de trabajo y diversión. El mismo posee gran fiabilidad tecnológica, acompañada por un diseño exclusivo y una extraordinaria comodidad.

El tren “Dotto” consta de un armazón con estructura portante construido de perfil de acero reforzado completamente galvanizado. También la carrocería, de fibra de vidrio, está sostenida por una estructura de acero. Otras características son las siguientes: suspensión neumática autoniveladora para garantizar la máxima comodidad a los pasajeros, sistema de dirección en las cuatro ruedas que permite que todos los vagones sigan exactamente el recorrido de la locomotora, puerta de acceso corrediza y neumática, y asientos acolchados dispuestos en el perímetro del vagón. La capacidad es de 16 pasajeros sentados y 5 pasajeros de pie. La ruta utilizada para este sistema es la siguiente:

Salida: Antigua Casa Alcaldía - Calle Carazo - Ave. Las Cumbres (PR-199) - Ave. Alejandrino - Ave. Washington - Ave. Esmeralda - Ave. Crisálida - PR-177 - PR-30 - Estación Martínez Nadal.

Regreso: Estación Martínez Nadal - Marginal PR-20 - PR-177 - Ave. Crisálida - Ave. Esmeralda - Ave. Washington - Ave. Alejandrino - Ave. Las Cumbres Final (PR-199) - Calle José De Diego - Antigua Casa Alcaldía.



F. Desperdicios Sólidos y Reciclaje

El Municipio de Guaynabo cuenta actualmente con un programa de recogido de basura y reciclaje que cubre todo el territorio municipal. La dependencia encargada de dicho programa es el Departamento de Control Ambiental. Este programa tiene como función principal servir a la comunidad manteniendo limpios los sectores y urbanizaciones del Municipio y en buen estado el medio ambiente.

Para ponerlo en práctica, se visitaron las comunidades a fin de brindar información sobre los días de recogido de desperdicios regulares y de reciclaje. A la vez, se le facilitó a cada propiedad un zafacón de reciclaje para que semanalmente las familias dispongan en ellos artículos reciclables para volver a rehusarlos nuevamente en materiales útiles a la comunidad. Los materiales que se pueden reciclar son los siguientes:

- **Periódicos**
- **Aluminio** – incluye latas de refrescos, cervezas u otros envases que sean específicamente de aluminio.
- **Plástico** – incluye todos los envases de plástico 1 y 2, tales como de leche, refrescos, jugos, cervezas, detergentes y otros de uso residencial.
- **Vidrio** – incluye todo tipo de envase de vidrio color marrón, verde o transparente, de cerveza, refrescos, jugos, comida o cualquier otro de uso residencial.

Aparte de estos artículos, el programa provee para el reciclaje de desperdicios de jardinería que sean 100% reciclables. Entre ellos se encuentran los siguientes:

- **Arbustos** – incluye todo tipo de arbustos y ramas podadas.
- **Recortes de grama** – incluye todo tipo de recortes de grama y material de poda de solares.
- **Hojas secas** – incluye todas las hojas secas de árboles y arbustos y las generadas por la poda de plantas.

El recogido de desperdicios sólidos opera dos veces por semana. En el casco del pueblo se recoge de lunes a sábado todos los días durante la mañana y de martes a sábado dos veces al día, toda la semana. El programa de recogido opera de la siguiente manera:

- Los desperdicios sólidos se recogen en el primer día, siendo el segundo recogido solamente para el Programa de Reciclaje.
- Se coloca el material reciclable en el recipiente correspondiente a ello para que el personal de recogido pueda disponer de él.

CAPÍTULO VIII

ANÁLISIS ECONÓMICO – COMERCIAL

I. Aspectos Relevantes sobre los Pequeños Negocios

A. Marco Conceptual y Política Pública

El campo empresarial es uno de los aspectos de mayor importancia en la agenda económica de todos los países. En el ámbito empresarial, los Pequeños Negocios se han convertido en un elemento fundamental y han cobrado gran relevancia por sus grandes aportaciones en los renglones trascendentales de la economía (empleo, inversión, producción y otros). En Estados Unidos, por ejemplo, actualmente componen el 53.0% de la fuerza laboral privada, el 51.0% del producto doméstico bruto del sector privado y contribuyen el 47.0% del total de ventas en el país.

En Puerto Rico, la Small Business Administration fue instituída en 1953 como la agencia principal para regir y atender los procesos administrativos y financieros de los pequeños negocios en conjunto a otros organismos (Banco de Desarrollo Económico (BDE), Cámara de Comercio de Puerto Rico (CCPR), Centro para el Desarrollo de Pequeñas Empresas (SBDC), Oficinas Municipales para el Desarrollo de Empresas (OMDE) y otros.

La economía de Puerto Rico, según el Censo Federal de Negocios (1997), ha logrado crear alrededor de 100,000 pequeñas empresas. Cerca de 70.0% de los pequeños empresarios han recurrido a préstamos de familiares, amigos o ahorros personales para emprender sus negocios. El 60.0% de ellas son de categoría micro (1 a 4 empleados), el 75.0% tiene menos de 10 y el 2.5% tiene más de 100 trabajadores.

En los Centros Urbanos de Puerto Rico, según los estudios más recientes de la Administración de Fomento Comercial y otras agencias concernientes⁴ se refleja un perfil de este sector como uno de negocios demasiado pequeños y articulados. Según el economista Ernesto Rodríguez⁵ el comercio típico tiene entre 19 y 21 años de antigüedad, es independiente y genera menos de cuatro (4) empleados. Los establecimientos que más abundan son las cafeterías y tiendas de ropa que representan más del 60.0% de la economía en los cascos tradicionales, pero los dos sectores están experimentando descensos en sus ventas.

No obstante, el aspecto más relevante del estudio señala que el estado de estos comercios está estrechamente relacionado al impacto de los Centros Comerciales en Puerto Rico. Rodríguez dice “Estos negocios no cuentan con estrategias para enfrentar el impacto de los Centros Comerciales que se han establecido de forma consistente, desde categorías y alcance menor hasta aquellos de escala regional o de gran magnitud en Puerto Rico. Para la mayoría de estos negocios, el desarrollo de centros comerciales ha significado una reducción en ventas entre 25.0% y 50.0%”. Sin embargo, a pesar del perjuicio que representan los centros comerciales, se afirma que existe un 40.0% de los negocios que no enfrentan directamente el efecto de éstos y que la competencia surge entre ellos mismos, entre la abundancia de establecimientos del mismo tipo.

A parte de otros hallazgos menos relevantes, la conclusión del estudio apunta a la necesidad del diseño de planes y programas en una acción conjunta entre el Gobierno y el Sector Privado (Comerciantes) para que sean incluidas e implantadas aquellas estrategias efectivas para alcanzar que el sector comercial de los Centros sean estimulados, o de tal forma que los pequeños negocios permanezcan y experimenten un desarrollo adecuado y competitivo en cada municipio de Puerto Rico.

⁴ Luisa García Pelatti. (Diciembre, 2000). Microempresarios o microsaurios? Periódico El Vocero. San Juan, Puerto Rico. Pág. 5

⁵ Ernesto Rodríguez. (Diciembre 2000). Microempresarios o microsaurios? Periódico El Vocero. San Juan, Puerto Rico. Pág. 5

B. Clasificación de los Pequeños Negocios

Desde el año 1995, la Small Business Administration (SBA) aceptó y utiliza el estudio Dun & Bradstreet⁶ para establecer un marco referencial y una adecuada clasificación de los negocios.

Es necesario mencionar que el estudio parte del reconocimiento de que el campo de las empresas es uno complejo y dinámico, según la economía y sus escenarios. Debido a la complejidad empresarial, las empresas han sido conceptualizadas y clasificadas de varias maneras a través del tiempo. Se han clasificado de acuerdo a:

1. **Requisitos formales:** Se refiere a la definición de una empresa con o sin fines de lucro. Los negocios sin fines de lucro son los educativos, fundaciones, institutos y otros. Con fines de lucro incluyen los negocios propios, desde el hogar, independientes o por contrato, asociaciones profesionales (sociedades), corporaciones y franquicias.
2. **Actividades realizadas:** Se refiere a las industrias a que se dedican las firmas: servicios, distribución de productos, manufactura, ventas de productos, agricultura, educativas, etc.
3. **Volumen de ventas según industria:** Se consideran establecimientos comerciales de escala menor o pequeños aquellos que se encuentran con ventas anuales entre este rango en los siguientes sectores.
 - a. Ventas - ventas brutas anuales entre \$3.5 y \$13.5 millones
 - b. Servicios - ventas brutas anuales entre \$3.5 y \$14.4 millones

Sin embargo, la SBA aceptó y utiliza el estudio Dun & Bradstreet como marco de referencia, con datos recopilados sobre la realidad y particularidades de los negocios de acuerdo al tamaño o relacionado al número de empleados de las firmas.

⁶ Dun & Bradstreet. (1995). Business Failure Record. Wilton, Conn.: The Dun & Bradstreet Corporation.

En términos generales, el informe define una pequeña empresa como una firma que tiene menos de 500 empleados, con un solo dueño y/o sociedades corporativas.

Dentro de este límite de tamaño (500 empleados), el documento define las pequeñas empresas de acuerdo a la siguiente distribución:

1. **Microempresas:** Firmas de 1 a 4 empleados
2. **Pequeñas Empresas:** Firmas de 5 a 99 empleados
3. **Grandes Empresas:** Firmas de 100 a 499 empleados

II. Descripción de los Establecimientos Comerciales

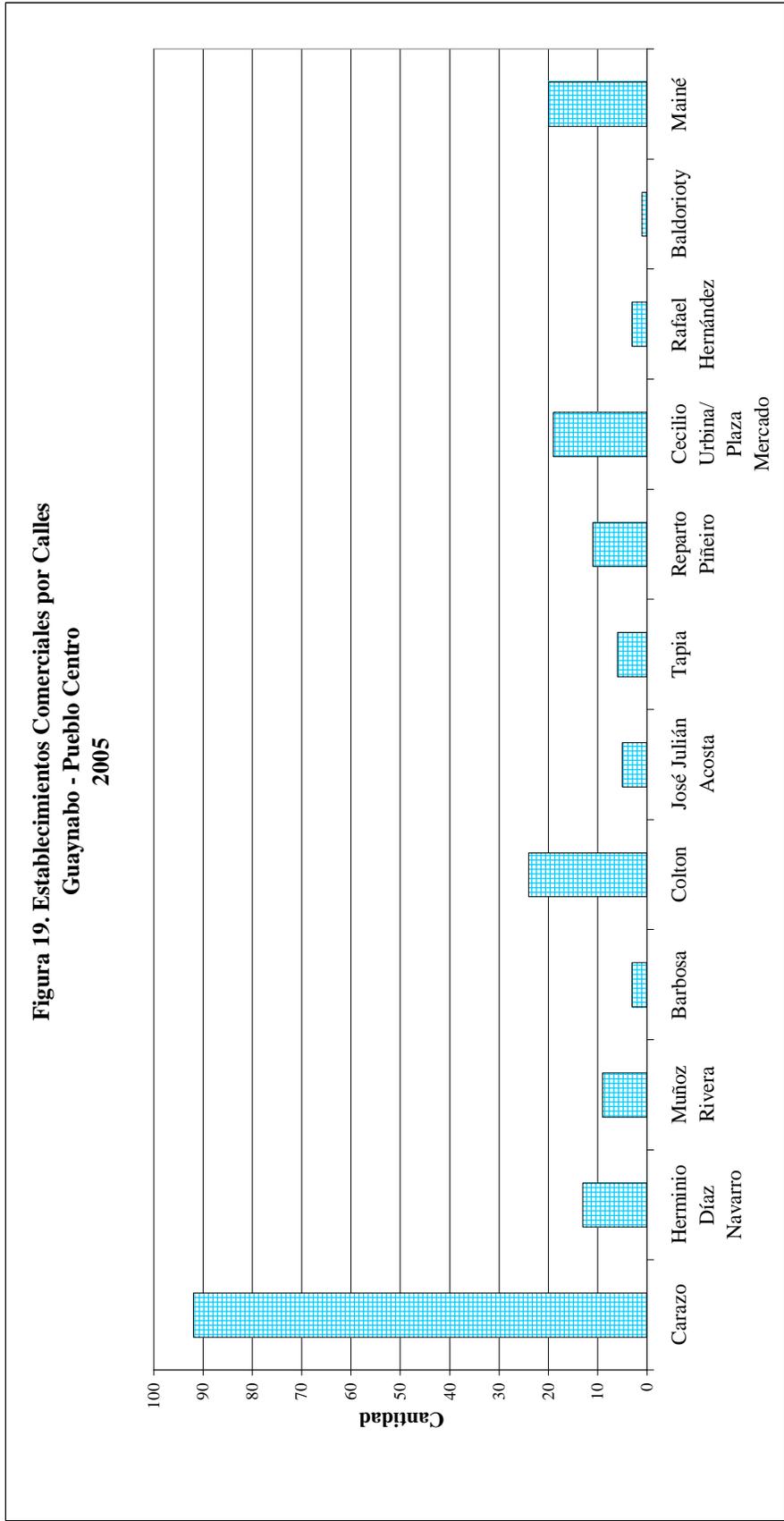
A. Establecimientos Comerciales por Calles

En el Centro Tradicional de Guaynabo se encuentran alrededor de 206 comercios, distribuidos en doce (12) calles aledañas a la Plaza de Recreo.

Tabla 11. Establecimientos Comerciales por Calles
Guaynabo - Pueblo Centro
2005

Calles	Cantidad	% Relativo
Carazo	92	44.66
Herminio Díaz Navarro	13	6.31
Muñoz Rivera	9	4.37
Barbosa	3	1.46
Colton	24	11.65
José Julián Acosta	5	2.43
Tapia	6	2.91
Reparto Piñeiro	11	5.34
Cecilio Urbina/Plaza Mercado	19	9.22
Rafael Hernández	3	1.46
Baldorioty	1	0.49
Mainé	20	9.71
Total	206	100.00

De acuerdo a la Tabla 11 sobresale significativamente la Calle Carazo, representando el lugar de mayor concentración de comercios en el Centro. A lo largo de ésta se han establecido la mayor cantidad de establecimientos, en su gran mayoría dirigidos al renglón de los servicios de oficinas profesionales: médicos, abogados, ingenieros, consultores, entre otros. Este tipo de actividad profesional ha determinado en gran medida el desarrollo, empleo e ingreso que presenta la Carazo y su potencial de continuar en crecimiento. Entre las otras calles, la Colton y Díaz Navarro alcanzan porcentajes considerables pero no son comparables a la actividad económica que fluye en la Carazo. No obstante, todas en conjunto ofrecen diversos bienes y servicios demandados por el Centro.



B. Establecimientos Comerciales por Áreas

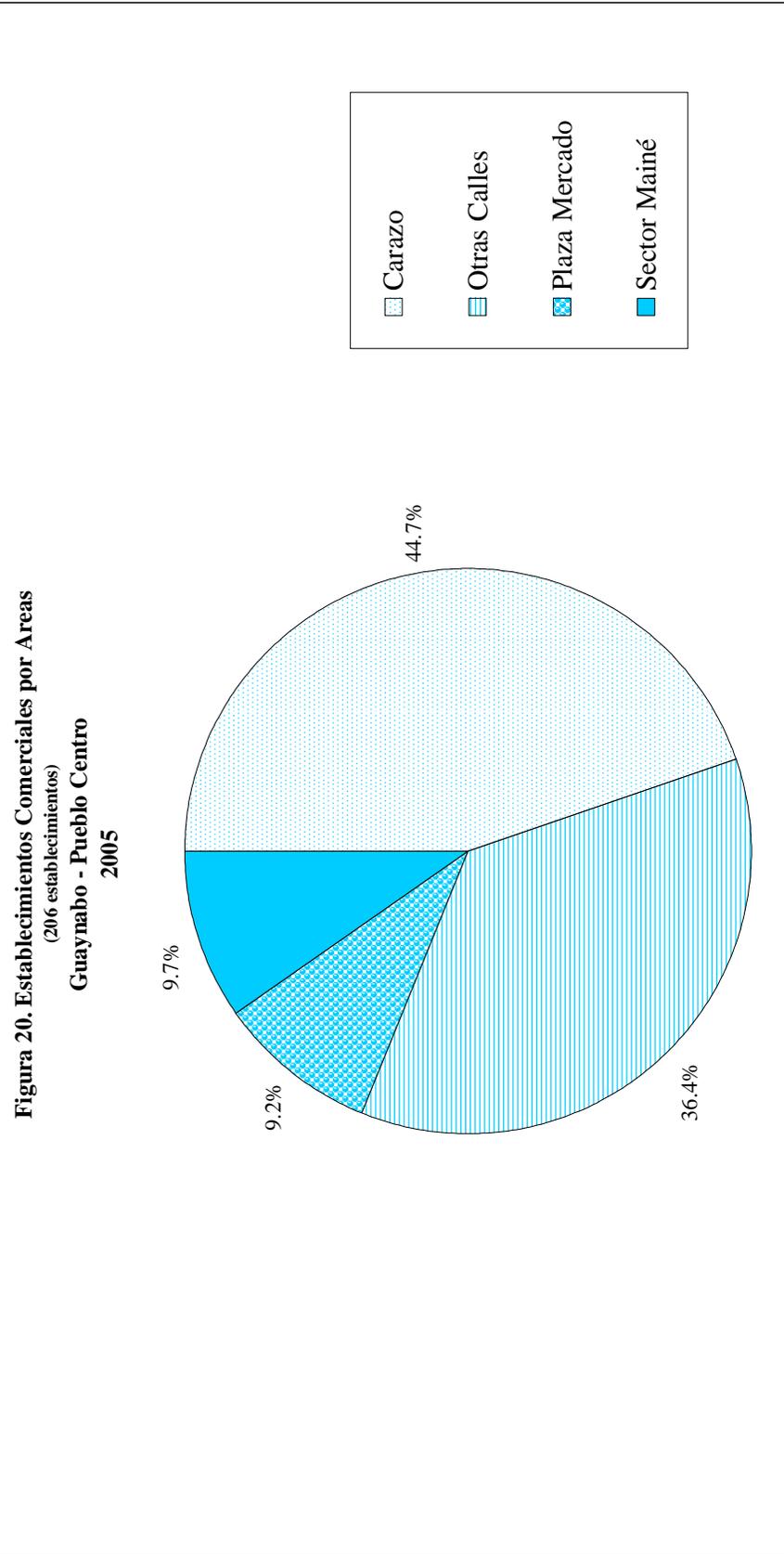
Tabla 12. Establecimientos Comerciales por Áreas
Guaynabo - Pueblo Centro
2005

Calles	Cantidad	% Relativo
Carazo	92	44.7
Otras Calles del Centro	75	36.4
Plaza Mercado	19	9.2
Sector Mainé	20	9.7
Total	206	100.0

Los establecimientos del Centro componen cuatro (4) áreas de importancia comercial: Calle Carazo, otras Calles, Plaza de Mercado y Sector Mainé.

En estas áreas se encuentran los diferentes bienes y servicios que ofrece el Casco de Guaynabo de acuerdo a las respectivas características de los negocios: tipo, categoría, entidad legal y otros.

Todos estos sectores comerciales aportan significativamente a la economía del Centro en términos de: cantidad, ingreso, empleos, etc. En relación a la cantidad de establecimientos, la Calle Carazo representa el área más relevante ya que su porcentaje relativo alcanza el 44.7%. También las otras calles del lugar albergan una porción considerable del comercio con un 36.4%. La Plaza de Mercado y el Sector Mainé representan proporciones similares entre sí, con 9.2% y 9.7% respectivamente.



C. Volumen de Ventas y Pago de Patentes de los Establecimientos Comerciales

**Tabla 13. Total de Ventas de los Establecimientos Comerciales
Guaynabo - Pueblo Centro
2005**

Calles	Cantidad (\$)	% Relativo
Volumen de Ventas	99,744,917.8	100.0
Calle Carazo	68,090,608.8	68.3
Otras Calles	8,828,233.4	8.9
Plaza Mercado	16,091,000.6	16.1
Sector Mainé	6,735,075.0	6.8
Pago de Patentes	1,099,491.4	100.0
Calle Carazo	868,740.4	79.0
Otras Calles	41,722.6	3.8
Plaza Mercado	156,910.4	14.3
Sector Mainé	32,118.0	2.9

Nota: Incluyendo Instituciones Bancarias y otros.

1. Volumen de Ventas

Un elemento clave en el análisis de la economía del Centro está relacionado al volumen de ventas generado por los distintos establecimientos.

En la dinámica económica del Casco de Guaynabo fluyen cerca de \$100 millones al año, incluyendo las instituciones bancarias y otros establecimientos. Considerando la distribución de este volumen por áreas, la Calle Carazo refleja el mayor volumen (\$68,090,608.80) debido particularmente a la ubicación del Banco Popular que genera una gran cantidad de transacciones y servicios bancarios lucrativos. La Plaza de Mercado constituye el segundo lugar comercial con mayor volumen de ventas, por tratarse de un espacio que alberga otra importante institución bancaria (Banco Santander). No debe ser obviada la cantidad de flujo de capital o ingreso que reflejan las calles aledañas a la Plaza y el Sector Mainé, que en conjunto alcanzan alrededor de \$15 millones.

Existen dos razones específicas que demuestran la ventaja económica de la Calle Carazo en Guaynabo. La primera razón está relacionada a la trascendencia histórica que guarda la calle, tratándose de una carretera de carácter estatal (antigua Carr. PR-20, eventualmente convertida en la Carr. PR-169). Actualmente se ratifica la importancia que representa en torno a: accesibilidad, flujo de tránsito, conexión y eventualmente el establecimiento de espacios comerciales. La otra razón apunta a la ubicación del Banco Popular que asciende a \$52.0 millones en ventas, consolidando la calle como el punto más trascendental y ancla de la economía del Centro.

2. Pago de Patentes

Bajo la Ley de Reforma Municipal de Puerto Rico el pago de patentes es un medio de generar ingresos municipales. La contribución de patentes puede ser significativa en la medida que determinado lugar muestre una actividad comercial fuerte y considerable. Desde esta perspectiva, el ingreso por concepto de pago de patentes es dependiente de la actividad comercial del área.

En el Casco de Guaynabo se generan \$1,099,491.40 en pago de patentes, obtenidos en su gran parte (79.0%) de la Calle Carazo, particularmente del Banco Popular que contribuye con \$793,964.66.

El Banco Popular y otras instituciones bancarias se han convertido en los establecimientos “anclas” del Casco por que han satisfecho una serie de servicios demandados y han alcanzado una gran estabilidad como empresas con fines de lucro y sobre todo, porque aportan grandemente a la economía del área, además de mantener, reforzar y propiciar la actividad económica del Centro. También la Plaza de Mercado contribuye de forma considerable (14.3%) relacionado a otra institución bancaria (Banco Santander) que ubica en el lugar. Las otras áreas aportan menor cantidad a las arcas municipales pero mantienen una actividad comercial cotidiana que muestra la autenticidad e idiosincrasia del pequeño comerciante del casco guaynabeño.

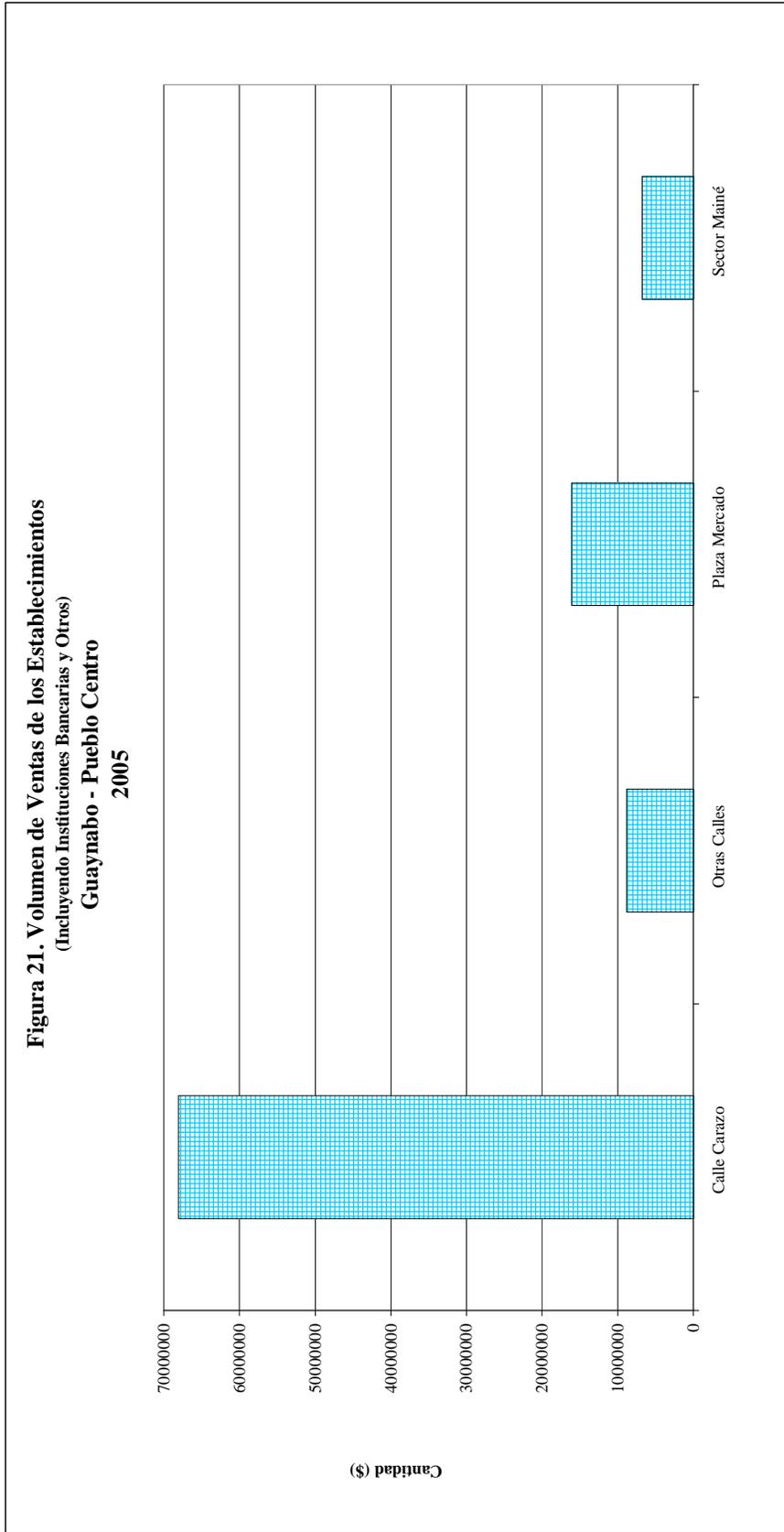
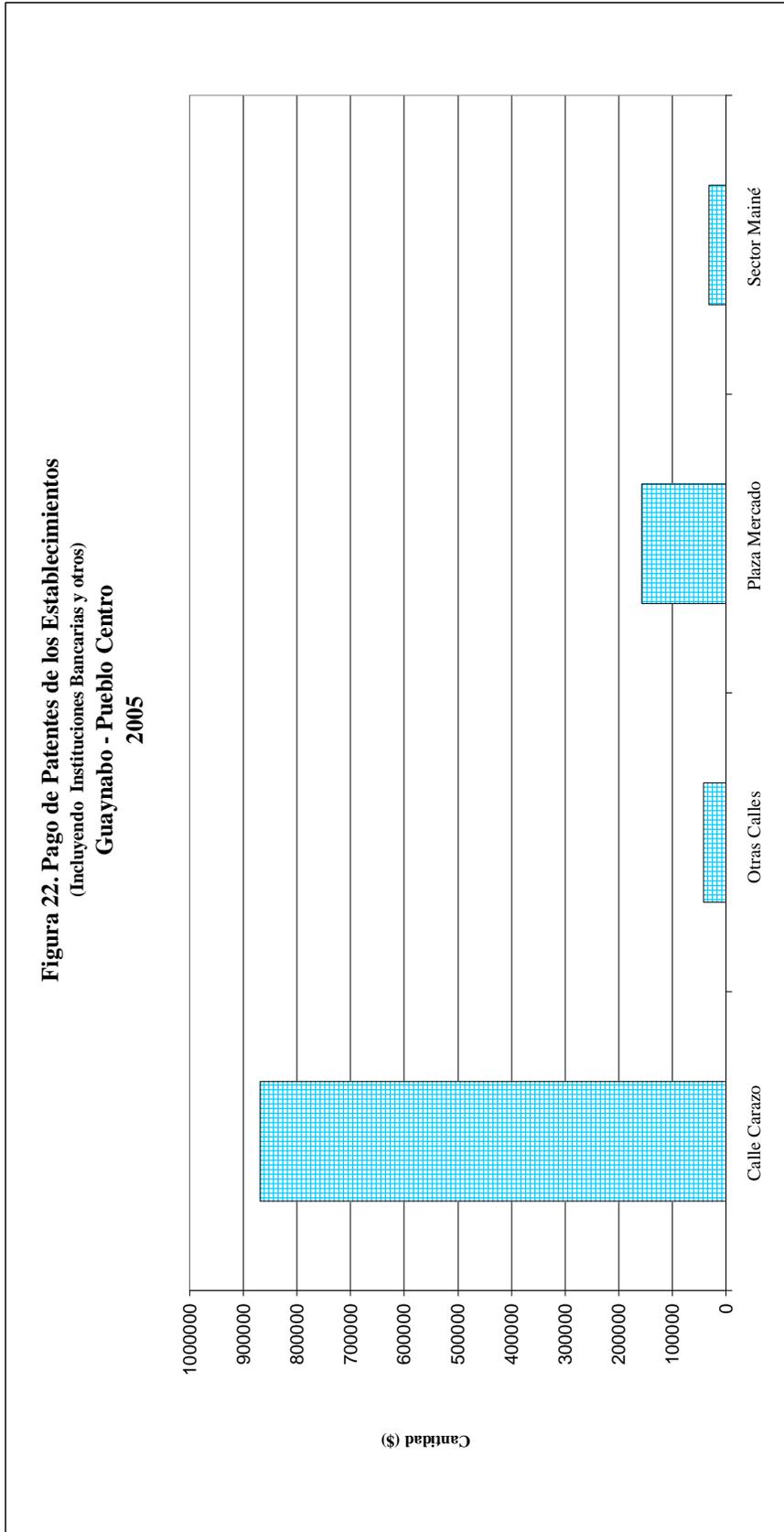


Figura 22. Pago de Patentes de los Establecimientos
(Incluyendo Instituciones Bancarias y otros)
Guaynabo - Pueblo Centro
2005



III. Descripción de los Establecimientos Comerciales, Excluyendo los Bancos

A. Volumen de Ventas y Pago de Patentes de los Establecimientos

Tabla 14. Volumen de Ventas y Pago de Patentes de los Establecimientos Guaynabo – Pueblo Centro 2005

Calles	Cantidad (\$)	% Relativo
Volumen de Ventas	32,310,113.9	100.0
Calle Carazo	15,159,630.9	46.9
Otras Calles	8,828,233.4	27.3
Plaza Mercado	1,587,174.6	4.9
Sector Mainé	6,735,075.0	20.8
Pago Patente	157,541.9	100.0
Calle Carazo	74,775.7	47.5
Otras Calles	41,722.6	26.5
Plaza Mercado	8,925.6	5.7
Sector Mainé	32,118.0	20.4

Nota: No incluyen las Instituciones Bancarias y otros.

1. Volumen de Ventas

Excluyendo las instituciones bancarias, el volumen de ventas de los establecimientos en el Centro asciende a \$32,310,113.90. De la cantidad registrada es notable la aportación de la calle Carazo que contribuye con cerca de la mitad (46.9%) del total del volumen. Los establecimientos de las otras calles generan alrededor de \$8.9 millones, aproximadamente un 50.0% del volumen de la Carazo debido a su diferencia en términos de: entidad legal, tipo, tamaño, etc.

De otra parte, es significativo el papel que realiza el Sector Mainé en la economía del Pueblo cuando presenta un volumen de \$ 6.7 millones. Para analizar el rol del Sector es necesario mencionar que este nivel de ventas es obtenido con apenas veinte (20) establecimientos que guardan un carácter particular: negocios

establecidos por años, actividad comercial intensa (talleres de mecánica, estaciones de gasolina, industrias manufactureras, entre otros).

La Plaza de Mercado demuestra cierto rezago en comparación a las otras áreas debido a varias razones: deterioro en la condición física que no favorece un ambiente de ventas, negocios agrícolas de tipo familiar, locales pequeños y otros.

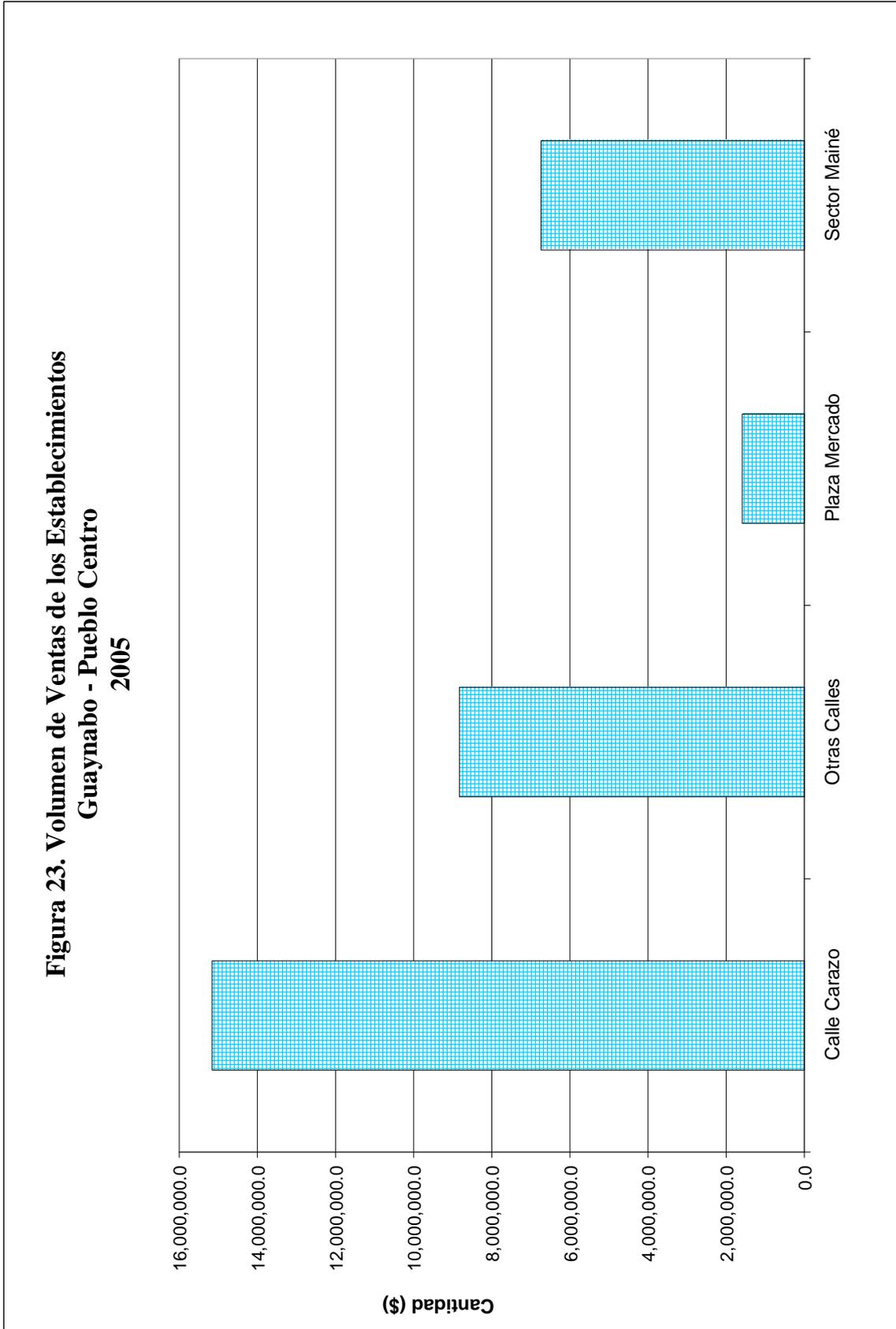
2. Pago de Patentes

Obviando el pago de patentes de las instituciones bancarias, el pago refleja la cantidad de \$157,541.90, representando cerca de 0.005 del volumen total de ventas.

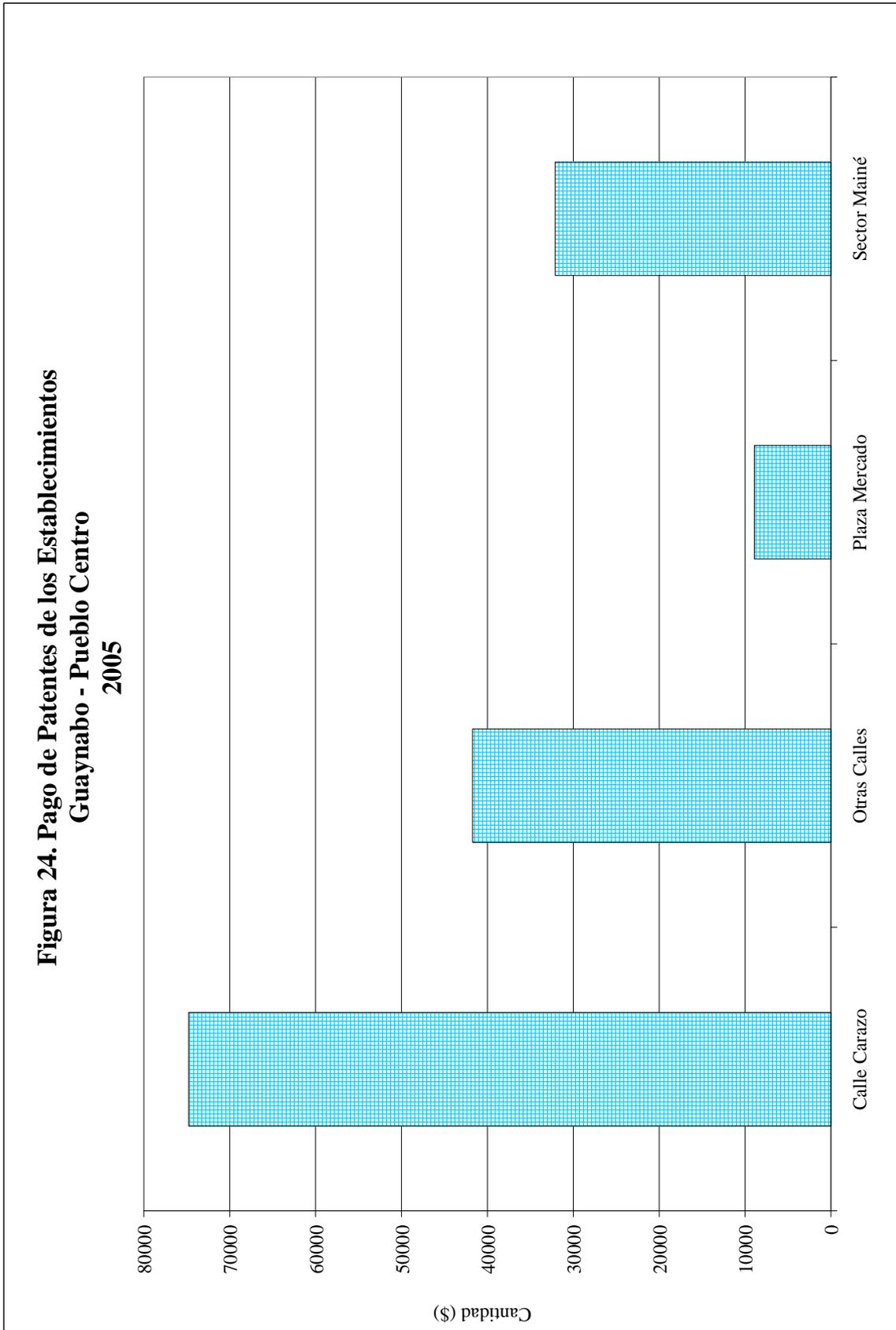
En términos generales, las proporciones porcentuales son similares a los porcentos de volumen de ventas por áreas, lo cual infiere o demuestra una estrecha correspondencia entre ambos.

Análogamente se constata la Carazo como el lugar que más genera ingresos de patentes al Municipio. Las otras áreas responden al mismo comportamiento o posición de acuerdo al nivel de ventas reflejado.

**Figura 23. Volumen de Ventas de los Establecimientos
Guaynabo - Pueblo Centro
2005**



**Figura 24. Pago de Patentes de los Establecimientos
Guaynabo - Pueblo Centro
2005**



B. Entidad Legal de los Establecimientos

Tabla 15. Entidad Legal de los Establecimientos Comerciales
Guaynabo - Pueblo Centro
2005

Entidad Legal	Cantidad	% Relativo
Individual	153	74.3
Sociedad	20	9.7
Corporación	33	16.0
Total	206	100.0

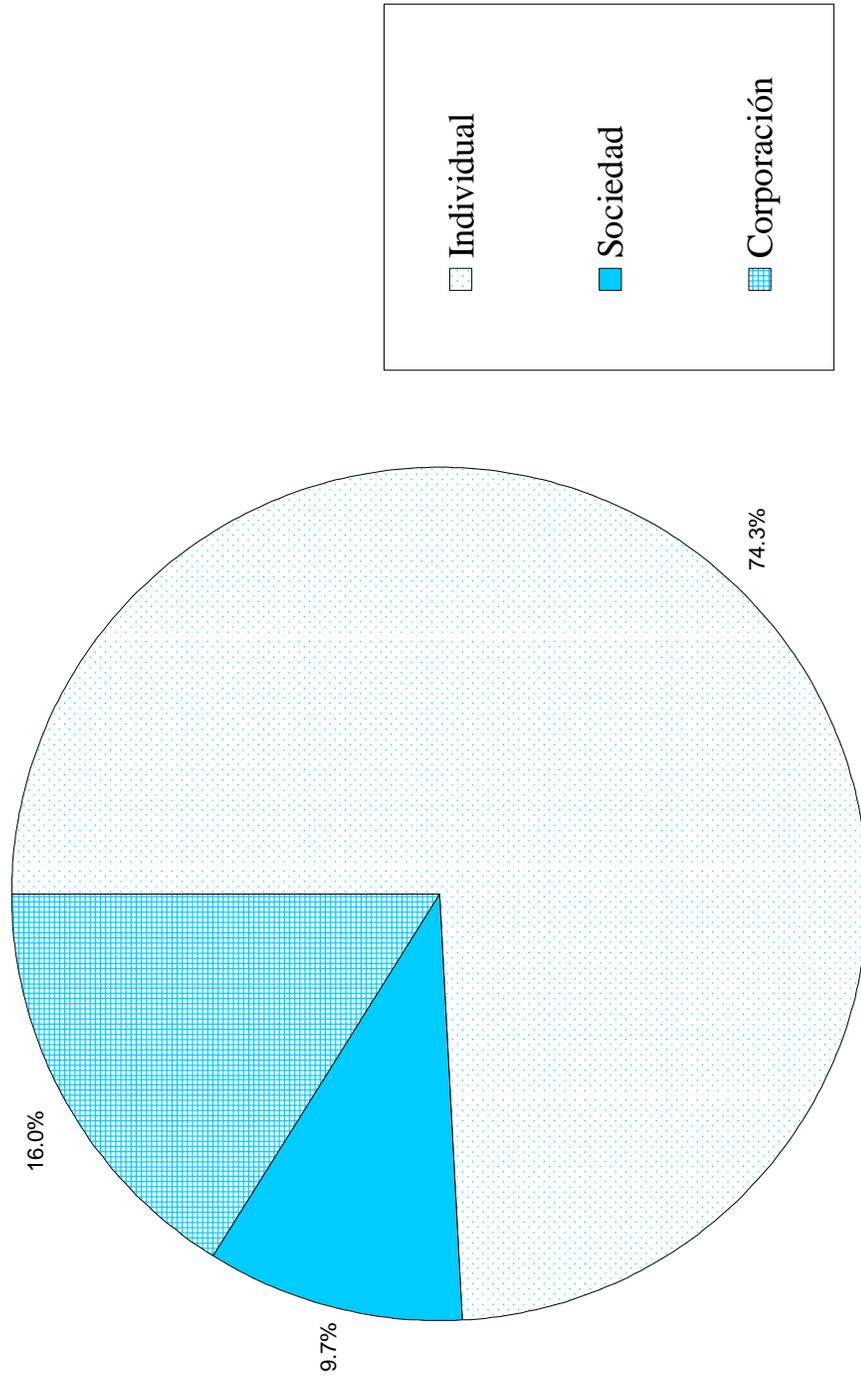
La entidad legal de los establecimientos es importante en la consideración de las ventajas, desventajas y potencial de crecimiento de los negocios.

En el Casco de Guaynabo predominan los establecimientos individuales o familiares (73.4%). Este tipo de negocio individual responde a tres razones:

1. Una parte de los establecimientos pertenecen a familias que desde tiempo inmemorial operan los negocios y han pasado de generación en generación.
2. Existe una limitación de espacio para establecer negocios de alto potencial de crecimiento que requieran otra entidad y otras instalaciones físicas: estacionamiento, espacio de almacén, etc. A través del tiempo se han establecido y han rentado los locales para negocios de capacidad de crecimiento moderado.
3. Existe una gran cantidad de profesionales que ofrecen sus servicios de forma individual: doctores, abogados, etc.

También se está observando en el Municipio la tendencia de incorporar los negocios relacionado a las ventajas corporativas. Sin embargo, los negocios en asociaciones o sociedad no son representativos del Casco de Guaynabo.

Figura 25. Entidad Legal de los Establecimientos
(206 establecimientos)
Guaynabo - Pueblo Centro
2005



C. Titularidad de los Establecimientos Comerciales

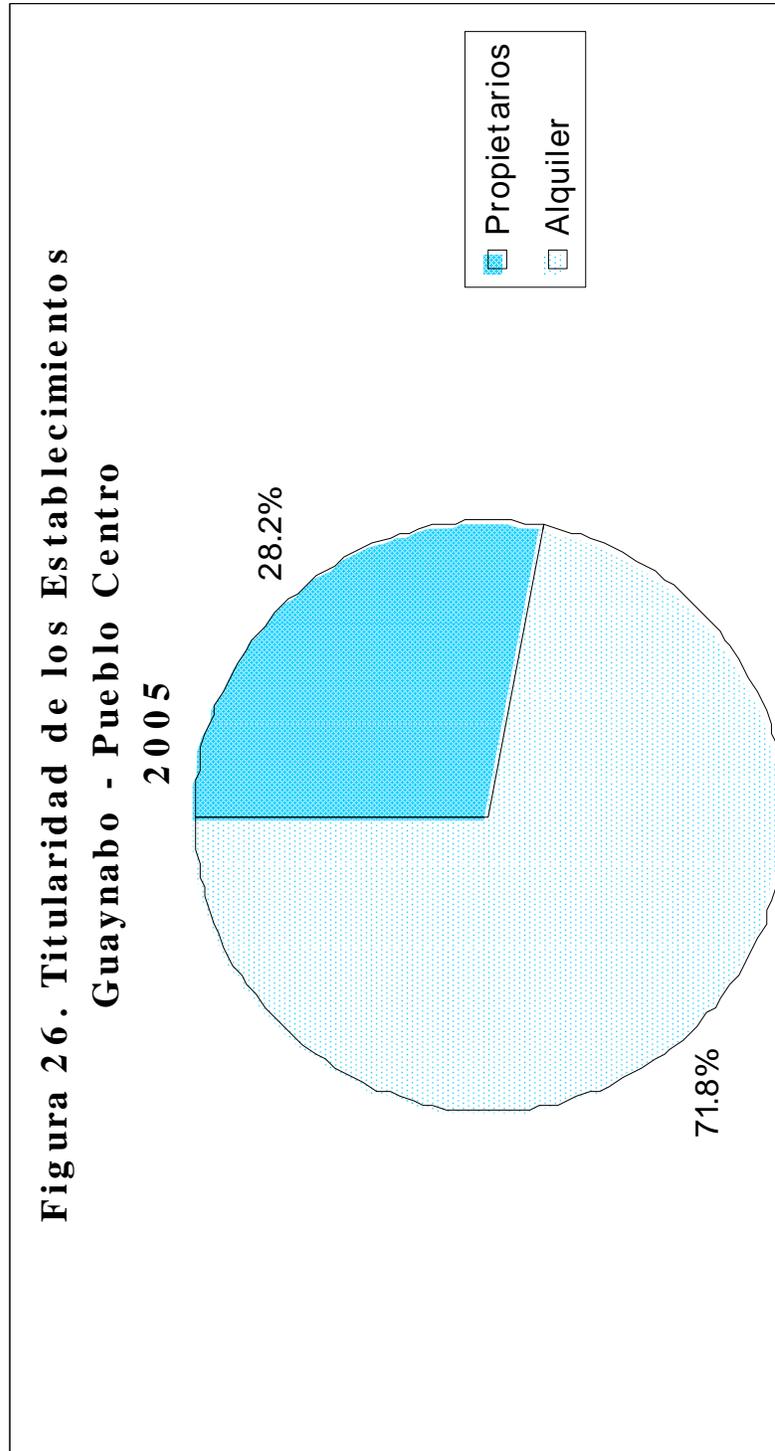
Tabla 16. Titularidad de los Establecimientos Comerciales
Guaynabo - Pueblo Centro
2005

Titularidad	Cantidad	% Relativo
Propietarios	48	28.2
Alquiler	148	71.8
Total	206	100.0

La mayor parte de los establecimientos comerciales del Centro Tradicional están alquilados (71.8%). Solamente el 28.2% están administrados por sus propios dueños. La mayor parte de los propietarios son profesionales que tienen oficinas de servicios (doctores y abogados) o comerciantes que llevan muchos años establecidos en el pueblo. Es frecuente el caso de profesionales que son propietarios de un edificio con varios locales comerciales, los cuales son alquilados a otros profesionales o comerciantes, muchas veces relacionados con la profesión del dueño.

En la Calle Carazo el nivel de titularidad se acerca al conjunto del pueblo. De 92 locales comerciales, el 69.7% están alquilados mientras el 30.3% son regentados por sus propios dueños. En el resto del pueblo, los porcentajes son parecidos a los de la Calle Carazo, con un 31.0% de propietarios y un 69.0% de locales alquilados.

En Mainé la inmensa mayoría de los locales comerciales son de propiedad privada debido a que son negocios más grandes que llevan muchos años establecidos en el área. En la Plaza de Mercado todos los locales están alquilados.



D. Tipo de Establecimientos Comerciales

**Tabla 17. Tipo de Establecimientos Comerciales por Calles
Guaynabo - Pueblo Centro
2005**

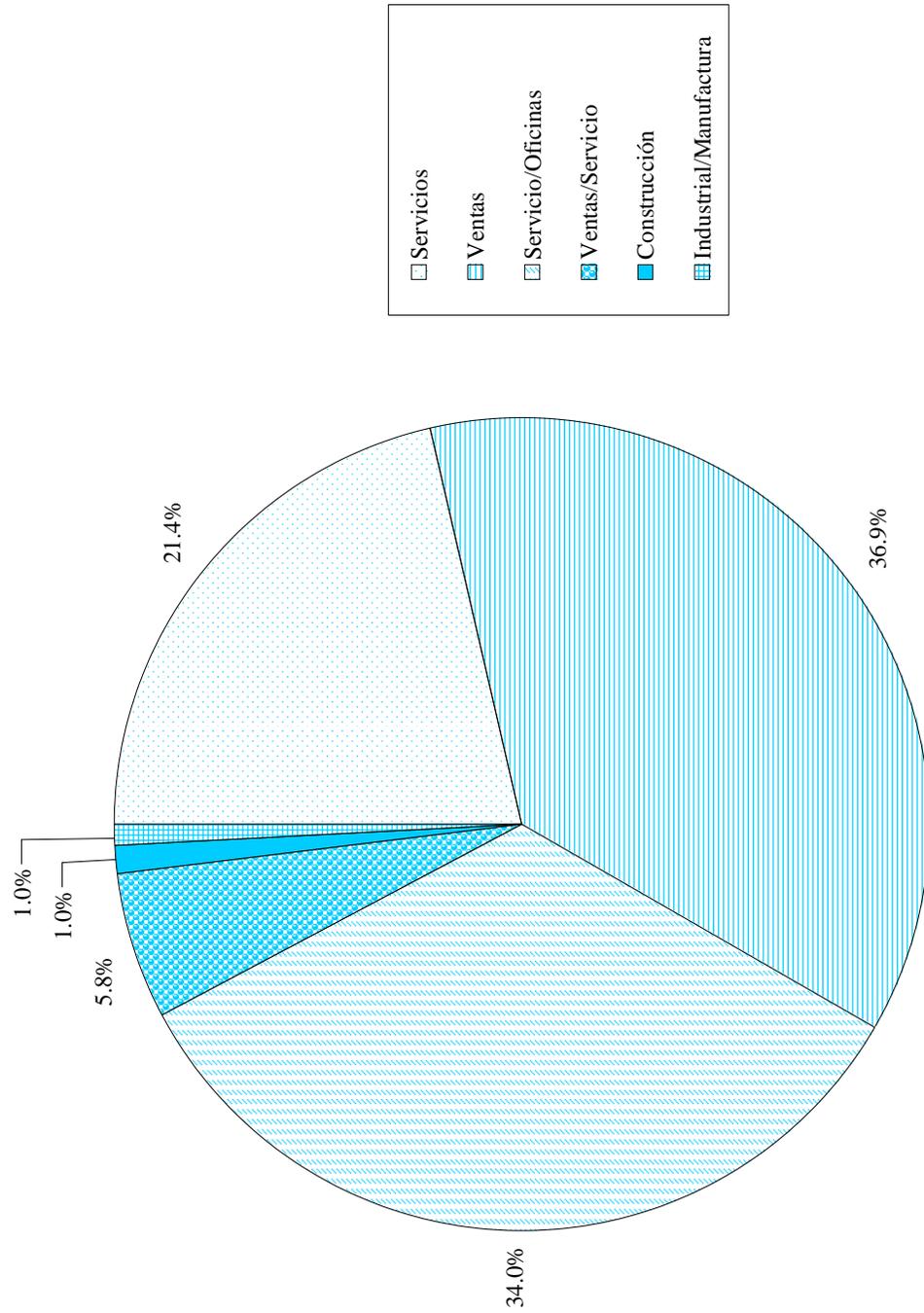
Tipo Establecimientos	Calle Carazo	Otras Calles	Plaza Mercado	Sector Mainé	Total
Servicios	16	19	1	5	41
Ventas	26	30	15	7	78
Servicio/Oficinas	45	22	1	2	70
Ventas/Servicio	4	3	2	4	13
Construcción	1	1	0	0	2
Industrial/Manufactura	0	0	0	2	2
Total	92	75	19	20	206

En el Centro Tradicional de Guaynabo los comercios están dedicados mayormente a las industrias de las ventas (36.9%) y servicios de oficinas (34.0%).

En las calles aledañas a la Plaza de Recreo se encuentra el mayor número de establecimientos de ventas (30) continuando con la Carazo con 26 negocios. En la Plaza de Mercado, la mayoría de los locales (78.9%) están ocupados para la venta de diferentes productos, acentuando el concepto de las Plazas de Mercado que propician este tipo de negocios y de pequeña escala.

En la calle Carazo son dominantes las industrias de servicio de oficina debido al carácter que preserva la calle desde décadas anteriores y que a través de los años se ha mantenido. Actualmente, esta calle se ha convertido en una de las áreas que más complementa o refleja el desarrollo que ha presentado el Municipio.

**Figura 27. Tipo de Establecimientos Comerciales
Guaynabo - Pueblo Centro
2005**



1. Volumen de Ventas por Tipo de Establecimiento

**Tabla 18. Volumen de Ventas y Pago de Patentes por Tipo
Guaynabo – Pueblo Centro
2005**

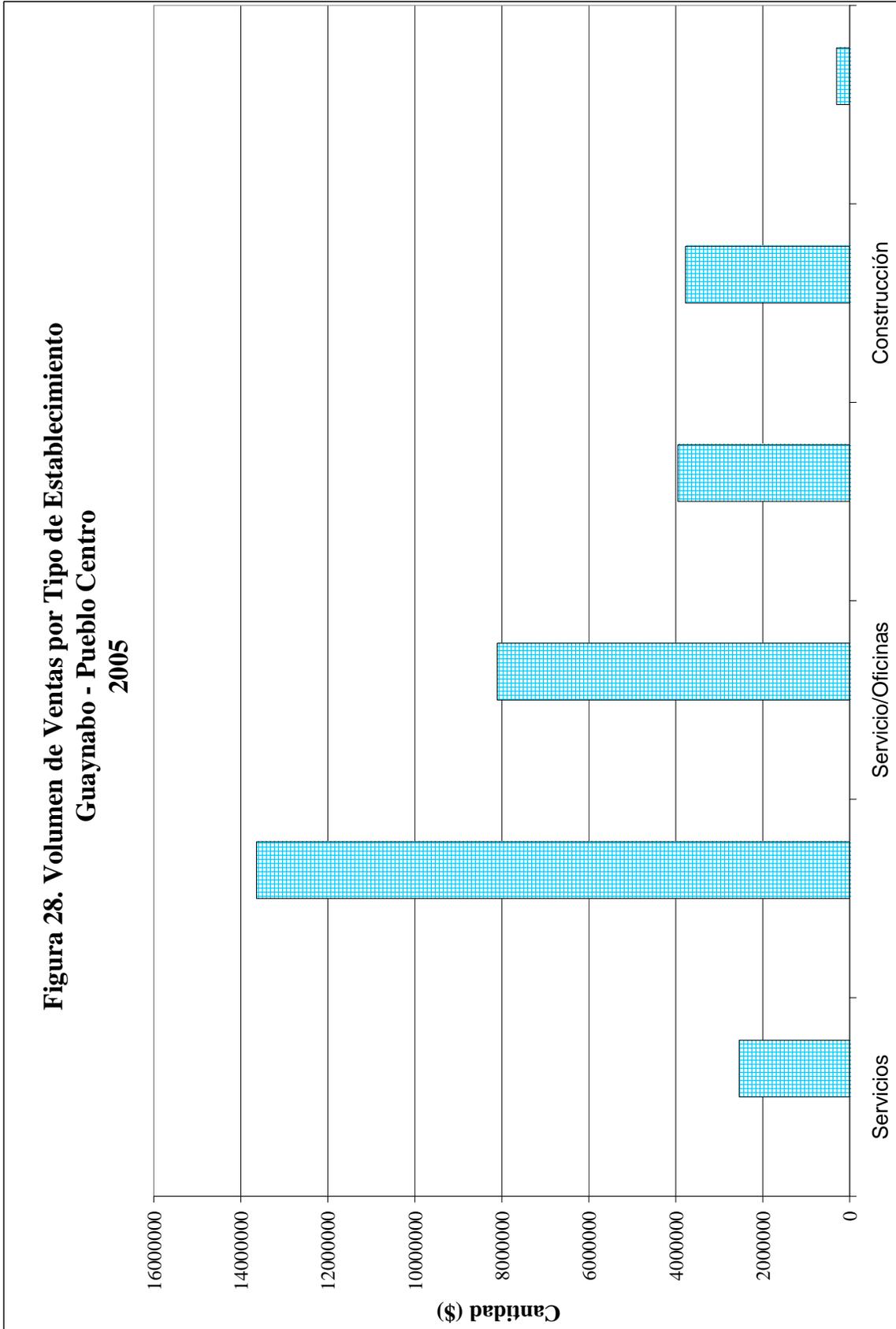
Tipo Establecimientos	Volumen de Ventas (\$)	% Relativo	Pago Patente (\$)	% Relativo
Servicios	2,541,573.2	7.9	10,589.0	6.7
Ventas	13,638,846.8	42.2	58,041.0	36.8
Servicio/Oficinas	8,102,477.1	25.1	44,138.0	28.0
Ventas/Servicio	3,952,148.8	12.2	24,397.5	15.5
Construcción	3,773,353.0	11.7	18,943.1	12.0
Industrial/Manufactura	301,715.0	0.9	1,433.2	0.9
Total	32,310,113.9	100.0	157,541.8	100.0

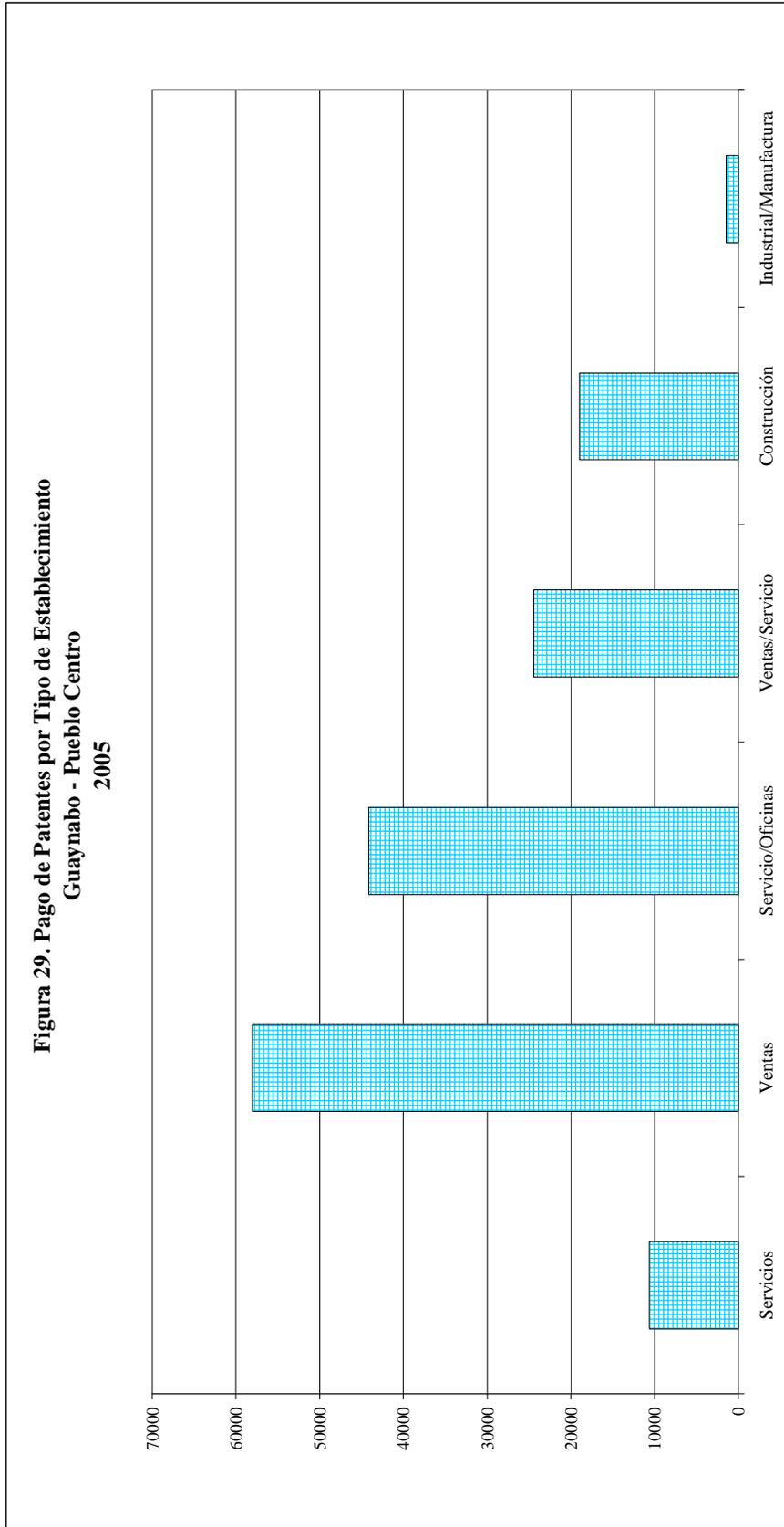
El renglón de ventas aporta el mayor volumen con alrededor de \$13.7 millones ó 42.2% en la estructura referida. Los servicios profesionales constituyen una cuarta parte (25.1%) de los ingresos generados por tratarse generalmente de servicios de salud y legales que tienen gran demanda en la sociedad y por ende, de lucro para sus dueños.

La combinación de ofrecer ventas y servicios de algún(os) producto(s) por parte de varios establecimientos refleja un ingreso considerable de \$3,952,148.8. Continúa en importancia el renglón de la construcción, el cual demuestra que entre las actividades económicas es uno de los más lucrativos. En el Casco de Guaynabo dos (2) establecimientos de este tipo alcanzan alrededor de \$4.0 millones en conjunto.

Existen 41 comercios de servicios generales que ingresan \$2.5 millones en su totalidad. De acuerdo a los datos, se trata de comercios que se dirigen a actividades que no generan gran cantidad de ingresos en el Casco o son de pequeña escala, particularmente aquellos dedicados a salones de belleza, sastrerías, joyerías, pequeñas tiendas de ropa, zapatos, entre otros.

**Figura 28. Volumen de Ventas por Tipo de Establecimiento
Guaynabo - Pueblo Centro
2005**





E. Clasificación de los Establecimientos Comerciales

Tabla 19. Clasificación de los Establecimientos por Industrias
Guaynabo - Pueblo Centro
2005

Industria	Calle s				Total
	Calle Carazo	Otras Calles	Plaza Mercado	Sector Mainé	
Servicios	16	19	1	5	41
Servicios Profesionales	4	0	0	2	6
Servicios Educativos	2	1	0	0	3
Servicios Salón de Belleza	2	13	1	0	16
Otros Servicios	8	5	0	3	16
Ventas	26	30	15	7	78
Artículos de Casa y Generales	3	7	5	1	16
Artículos de Autos/ Gasolineras	2	0	0	4	6
Venta Comida/ Tiendas y Supermercado	4	4	3	0	11
Venta Comida/ Cafetería	9	6	2	2	19
Venta Ropa y otros	0	4	2	0	6
Venta Joyería	0	2	1	0	3
Otras Ventas	8	7	2	0	17
Servicios/Oficinas	45	22	1	2	70
Doctores	21	6	0	0	27
Dentistas	2	3	0	0	5
Abogados	10	5	1	0	16
Consultores	5	5	0	2	12
Otros	7	3	0	0	10
Ventas/Servicio	4	3	2	4	13
Venta/ Servicio de Farmacia	2	2	1	0	5
Venta/ Servicio Autos	2	0	0	3	5
Otros	0	1	1	1	3
Construcción	1	1	0	0	2
Industrial/Manufacturera	0	0	0	2	2
Total	92	75	19	20	206

Entre todas las ocupaciones del Centro sobresalen los profesionales de la salud u oficinas médicas. Se encuentran 31 doctores (generalistas, especialistas, dentistas, etc.) localizados mayormente en la calle Carazo. También los profesionales dedicados a los servicios legales representan una parte significativa con 16

establecimientos. Es necesario mencionar los consultores de diversas disciplinas (12) que se han ubicado y operan sus oficinas desde el centro de Guaynabo.

La otra ocupación de importancia son los vendedores. Existen diecinueve (19) establecimientos de comida para satisfacer la actividad diaria del Casco. Simultáneamente, otros negocios de ventas ofrecen bienes y servicios: supermercados, colmados, tiendas, etc.

Los comercios de ventas y servicio están orientados básicamente a la salud (farmacéuticos) y a la venta y reparación de automóviles. En detalle, se encuentran cinco (5) farmacias que sirven a la comunidad las cuales se distinguen entre ellas, desde el alcance (servicio a domicilio), calidad, inventario y otros. Los negocios para autos están en el Sector Mainé y la Carr. PR-169, intersección al desvío Expreso Martínez Nadal (al lado de Almacenes Sears) debido a que son áreas que propician comercios de uso intenso por el tamaño de los terrenos, operación de muchos años, localización en las afueras, entre otros.

Aparte de Mainé, el Centro no atrae las industrias de elaboración o manufactura. En términos generales, el lugar refleja unas características que permiten y continúan fomentando el desarrollo y establecimiento de nuevas actividades económicas dedicadas al servicio y las ventas.

F. Escala por Volumen de Ventas de los Establecimientos

**Tabla 20. Escala por Volumen de Ventas de los Establecimientos
Guaynabo - Pueblo Centro
2005**

Escala (\$)	Cantidad	% Rel
0 - 9,999	23	11.2
10,000-24,999	38	18.4
25,000-49,999	36	17.5
50,000- 99,999	37	18.0
100,000- 199,999	30	14.6
200,000- 499,999	29	14.1
500,000- 1,000,000	6	2.9
1,000,000 o más	7	3.4
Total	206	100.0
Promedio Ventas	\$156,845.21	
Mediana Ventas	\$64,937.00	

La escala o volumen de ventas es uno de los indicadores más utilizados para clasificar y describir el rol económico de los negocios en un espacio determinado. En el estudio más reciente realizado por Dun & Badsreet⁷ sobre los negocios en Estados Unidos se afirma que las ventas de un comercio por tipo de industria es uno de los elementos más determinantes para clasificarlos por tamaño y capacidad económica.

En Guaynabo Centro, la mayoría de los establecimientos (170) fluctúan entre un nivel de ventas de \$10,000.0 a \$500,000.0. Dentro de este rango, las clases individuales se distribuyen similarmente. Los restantes comercios (36) se encuentran a niveles por debajo y superiores de este intervalo.

⁷ Dun & Badsreet. (1995). Businesss Failure Record. Wilton, Conn.: The Dun & Badsreet Corporation.

En la agrupación establecida por el comportamiento entre las clases (todas alcanzan una cantidad de 29-38 negocios) se demuestra la proporción equitativa de éstas u homogeneidad que existe en el Centro en relación al tamaño, tipo, crecimiento/decrecimiento o demanda actual de los comercios. No obstante, la distribución del rango entre los negocios de \$10,000 a \$199,999 refleja la mayoría (111) versus 59 establecimientos entre \$100,000 a \$500,000. Se concluye que predominan los negocios con volumen de ventas menor a \$100,000 cuando se reportan 134 ó 65.0% de todos los establecimientos del Casco en esta categoría.

Del 35.0% que registran sobre \$100,000 se consideran 13 negocios como los más lucrativos ya que su nivel de ventas es mayor a \$500,000. En la distinción de éstos se encuentra que la mayoría han captado unas necesidades potenciales, operan de forma casi exclusiva y están localizados particularmente en la calle Carazo.

De la manera en que se desenvuelve la economía del Casco ha producido un ingreso promedio de ventas de alrededor de \$156,845.21. De acuerdo a los datos, esta cifra no es representativa porque existe la mayor parte de los negocios que se encuentran en un nivel bastante inferior a éste. Similarmente, la mediana no perfila el comercio del área por que aunque pueda estar cerca del 65.0% de los negocios con ventas menores a \$100,000, no representa el comportamiento de un número considerable de comercios que se alejan de forma abrupta de este valor.

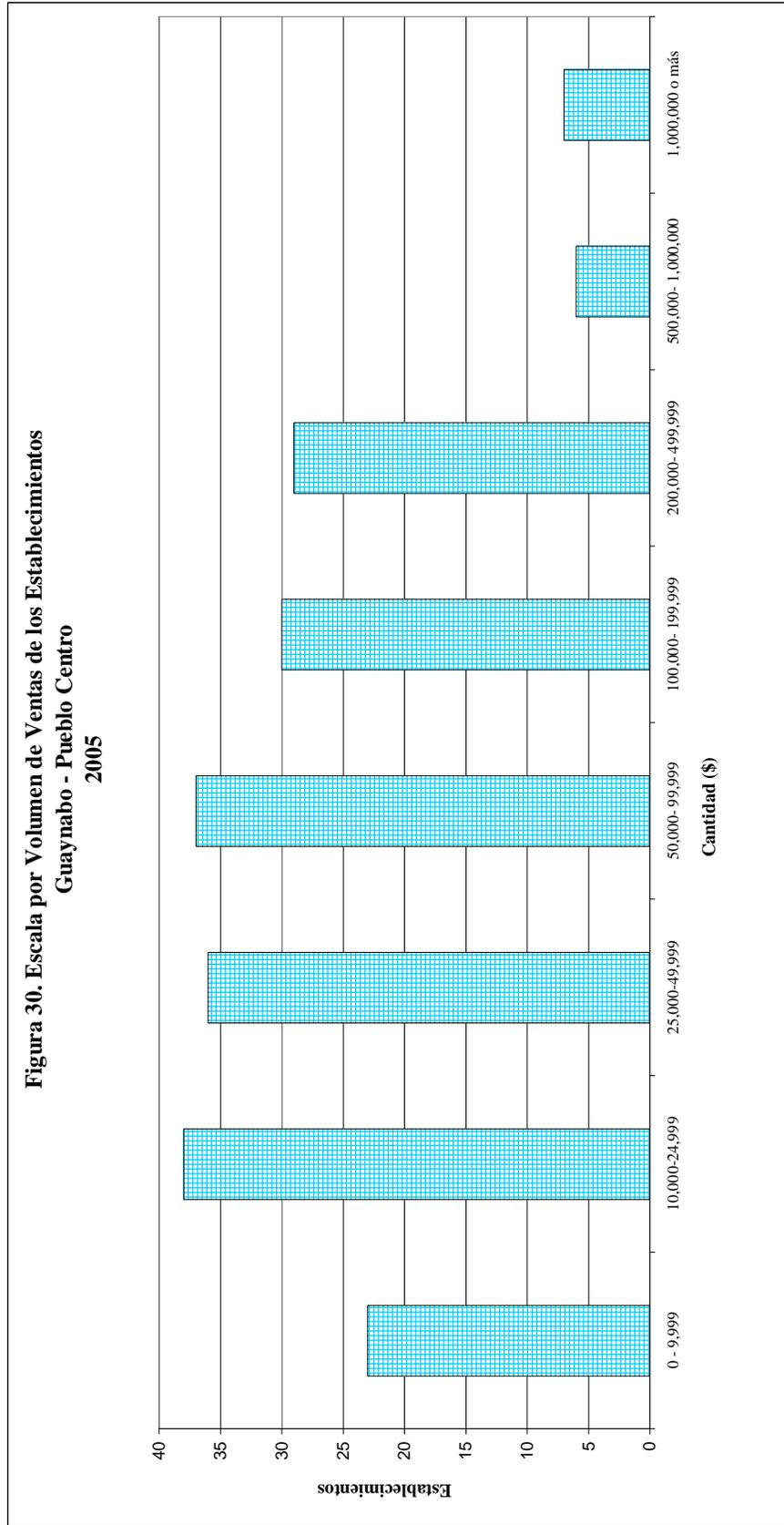
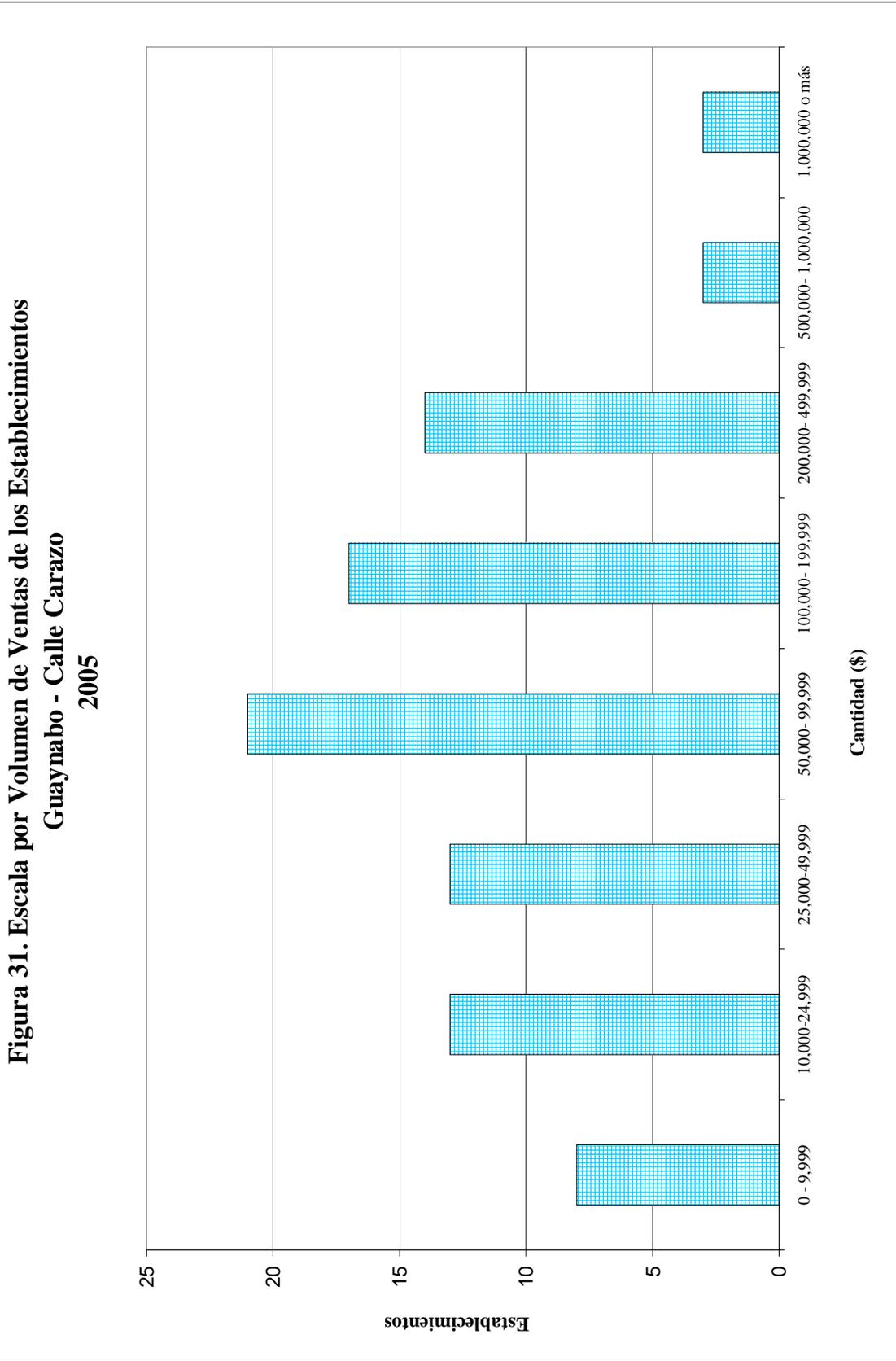


Tabla 21. Escala por Volumen de Ventas de los Establecimientos
Guaynabo – Calle Carazo
2005

Escala (\$)	Establecimientos	% Relativo
0 – 9,999	8	8.70
10,000-24,999	13	14.13
25,000-49,999	13	14.13
50,000- 99,999	21	22.83
100,000- 199,999	17	18.48
200,000- 499,999	14	15.22
500,000- 1,000,000	3	3.26
1,000,000 o más	3	3.26
Total	92	100.00
Promedio Ventas	\$164,778.60	
Mediana Ventas	\$87,775.00	

En el análisis de la Calle Carazo se encuentra que los negocios que más caracterizan el lugar son aquellos que generan un volumen de ventas entre \$50,000.0 a \$99,999, el 56.8% de los establecimientos de esta clasificación. La otra clase que describe el carácter del lugar es la de \$200,000 a \$499,999 que contiene casi la mitad (48.3%) de los comercios de esta categoría.

Mediante los datos obtenidos se crea un perfil que define la calle como una de gran actividad económica en términos de negocios de mayor crecimiento, flujo de ingreso, cantidad de bienes y servicios, empleo, etc.



IV. Características del Empleo del Sector Comercial del Centro

A. Nivel de Empleo de los Establecimientos

Otro de los aspectos trascendentales del estudio está relacionado al empleo de las firmas. Su importancia estriba en la capacidad de ser determinante en el conocimiento e identificación de recursos existentes y potenciales, así como las posibles desventajas y debilidades del sector. De esta manera, se realiza el diseño de aquellas metas y objetivos apropiados, de acuerdo a la fuerza trabajadora afectada y a las expectativas del Municipio en torno a su política pública respecto al empleo.

**Tabla 22. Empleo de los Establecimientos Comerciales
Guaynabo - Pueblo Centro
2005**

Calles	Dueños y Empleados	% Relativo
Calle Carazo	413	49.5
Otras Calles	243	29.1
Plaza Mercado	61	7.3
Sector Mainé	117	14.0
Total	834	100.0

En el análisis de empleo se reflejan varios eventos que son referidos como aquellos que generan la dinámica cotidiana del área. El primer evento está relacionado al papel preponderante del Sector Gubernamental, el cual constituye la fuente de mayor actividad y empleo con 1,619 trabajadores (67.0%) de la estructura general de empleos del Centro. Sin embargo, en el Casco Tradicional de Guaynabo es meritorio reconocer que el comercio del área central cumple una función trascendental de complementar y reforzar una realidad existente de usos mezclados, lo cual queda demostrado en el registro de 834 empleos (33.0%) y una cifra promedio de 3.5 empleados por firma. De acuerdo a estos datos se evidencia el rol esencial y vital que representa el sector comercial para el Casco y Guaynabo en general.

Debido al comportamiento descrito en las áreas de importancia comercial, la Calle Carazo confirma su posición como el lugar que provee mayor cantidad de empleos privados (49.5%). Las calles aledañas representan un porcentaje de 29.1% siguiendo la tendencia de la Carazo pero de forma más lenta y gradual. Similarmente, el sector Mainé es una fuente comparable de empleo partiendo del reducido número de establecimientos pero con capacidad de emplear bastantes personas.

B. Escala de los Establecimientos por Número de Empleados

Tabla 23. Escala de los Establecimientos Comerciales
Guaynabo - Pueblo Centro
2005

Escala de Empleados	Cantidad	% Relativo
1-4	159	77.2
5-19	38	18.4
20-99	9	4.4
100-499	0	0.0
Total	206	100.0

La clasificación de los negocios según el número de empleados de las firmas puede convertirse en uno de los elementos claves y vitales para los propósitos ulteriores del estudio. Esta información puede constituir la base fundamental para establecer los cimientos de la gestión municipal con relación al sector comercial.

De acuerdo al marco conceptual, el comercio del área central de Guaynabo queda caracterizado por ser uno de escala micro (1 a 4 empleos); el 77.2% de los negocios se encuentra en esta categoría. Se hace preciso mencionar que este comportamiento es similar al que han presentado generalmente todos los municipios de Puerto Rico de contar en la actualidad con centros tradicionales que albergan comercios pequeños y desarticulados.

Sin embargo, Guaynabo y su Casco se distinguen de forma considerable y conveniente a los propósitos de revitalizar el Centro en todas sus facetas, particularmente el sector comercial. Entre los aspectos que sobresalen se encuentra la significativa cantidad (206) de establecimientos comerciales existentes, que aunque se caracterizan por ser pequeños, poseen la capacidad de representar el negocio típico autóctono pero rehabilitado y sin necesariamente perder su esencia guaynabeña, tanto en tamaño como en su desempeño. Esto no debe significar que deben quedar restringidos a un eventual crecimiento que sobrepase su clasificación o categoría en el número de empleados y en ventas.

También es significativo el 18.4% de negocios entre 5 a 99 empleados. Esta cifra representa negocios mejores establecidos con relación al tiempo de operación, volumen de ventas y demanda del bien o servicio ofrecido.

La proporción de 4.4 % se refiere a los comercios que de acuerdo a razones particulares o por ser negocios de cadena (bancos, supermercados, cooperativas, etc.) aportan grandemente al mercado laboral del Centro.

C. Ingreso de los Empleados

**Tabla 24. Ingreso de Empleados de los Establecimientos Comerciales
Guaynabo – Pueblo Centro
2005**

Calles	Empleos	Ingreso (\$)	% Relativo	Ingreso Prom. (\$)
Calle Carazo	321	1,456,688.8	42.4	17,535.7
Otras Calles	168	742,859.0	21.6	10,824.1
Plaza Mercado	42	257,124.0	7.5	6,122.0
Sector Mainé	97	975,036.0	28.4	10,051.9
Total	628	3,431,707.8	100.0	11,133.4

El ingreso de los empleados es otro elemento de análisis debido a su relación con la actividad económica del lugar. Se convierte en un indicador en la medida que refleja el desempeño o industrias dominantes, intensidad de las mismas y las ocupaciones, nivel educativo de la fuerza trabajadora, etc. del área perfilada.

Los resultados de la encuesta señalan que el ingreso total por concepto de empleo asciende a \$3,431,707.8, del cual un 42.4% es generado en la Carazo. Consecuentemente, los ingresos promedios resultan de gran utilidad en el análisis partiendo de que un ingreso promedio total de \$11,133.4 manifiesta una clase trabajadora de ingresos módicos o que en cálculos más específicos se encuentran a razón de \$5.35 por hora. Similarmente, en los datos obtenidos por áreas se encuentra que el ingreso promedio mayor está en la Carazo (\$17,535.7) debido al tipo de actividad que predomina o la cual se distingue, en su gran parte, por los servicios profesionales. La realización de estas funciones implica necesariamente un nivel educativo, que a su vez, supone un ingreso correspondiente o ponderado a las actividades ejecutadas. Análogamente, en las otras áreas del Centro se encuentran unos ingresos menores relacionados a otras industrias (ventas, agrícolas, precisión, entre otras) que se pueden materializar de forma más módica o pago de sueldos más bajos. No obstante, es necesario reconocer que no todas las firmas siguen estrictamente estos patrones. Sin embargo, en términos generales, el estudio realizado evidencia que los ingresos son representativos de la conducta económica particular que se ha perfilado sobre el Casco.

V. Descripción de los Administradores/Dueños de los Establecimientos

A. Edad de los Administradores

**Tabla 25. Edad Promedio de los Administradores
Guaynabo - Pueblo Centro
2005**

Calles	Edad
Calle Carazo	51.3
Otras Calles	49.3
Sector Mainé	46.5
Edad Promedio	49.0

La edad de los administradores puede reflejar aspectos relevantes de los comercios si se considera que puede estar relacionada al tipo de negocio, clientela, condición física de los establecimientos, etc.

En el Centro la edad promedio de los comerciantes es 49.0 años. La edad promedio mayor (51.3 años) está en la Carazo, de lo cual se infiere que se trata de dueños profesionales que han establecido sus oficinas después de muchos años de estudios. Aunque estadísticamente no representa una significativa diferencia, se detalla que en Mainé se encuentra la edad promedio menor (46.5 años) que puede estar relacionado a que la mayoría de los negocios son heredados y dedicados a las ventas y servicios de automóviles. Por lo general, estas ocupaciones requieren de cursos técnicos y asociados y por ende, las personas pueden desempeñarse a más temprana edad.

B. Nivel de Educación de los Administradores

**Tabla 26. Nivel de Educación de la Administración de los Establecimientos
Guaynabo - Pueblo Centro
2005**

Nivel Educativo	Personas	% Relativo
Menos de 9 ^{no}	8	3.9
9 ^{no} a 12 ^{mo}	18	8.7
Diploma de Escuela Superior	37	18.0
Estudios Universitarios	31	15.0
Grado Asociado	26	12.6
Bachillerato	31	15.0
Graduado	23	11.2
Doctorado	31	15.0
Total	206	100.0

La gran parte (87.3%) de los administradores sobrepasa el grado 12. Sin embargo, se demuestra el patrón de los Centros Tradicionales dónde los dueños operan comercios pequeños que no requieren mayor educación. Este patrón en los Cascos ha respondido a varias razones que han perdurado a través del tiempo: negocios familiares o heredados, negocios dedicados a las ventas en pequeños locales y/o a escala menor, negocios de subsistencia y otros.

Aparte de este evento, los administradores/dueños del Casco de Guaynabo registran mayor educación, desde estudios universitarios hasta nivel doctoral. Según los datos, el 42.6% de los negocios se encuentran manejados por personas con estudios universitarios, asociados y bachilleratos. También es significativa la cantidad de dueños con grados de maestría y doctorado (26.2%).

De acuerdo al análisis del nivel de educación en el Centro se desprende la combinación o diversidad que existe en la disponibilidad de bienes (productos de casa, comida, autos, etc.) y servicios (salud, educativos y generales).

C. Lugar de Residencia de los Administradores

**Tabla 27. Lugar de Residencia de los Administradores
Guaynabo - Pueblo Centro
2005**

Lugar	Cantidad	% Relativo
Guaynabo	179	86.9
San Juan	17	8.3
Toa Baja	3	1.5
Caguas	2	1.0
Bayamón	3	1.5
Carolina	1	0.5
Juncos	1	0.5
Total	206	100.0

En su gran mayoría (89.9%), los administradores que operan en el Casco son residentes de Guaynabo. Existen algunos que provienen de municipios adyacentes o del Área Metropolitana: San Juan (8.3%), Bayamón (1.5%), Toa Baja (1.5%), Caguas (1.0%) y otros.

Aparte de los dueños guaynabeños, muchas de las personas que operan en el Centro se han establecido en Guaynabo, particularmente los del sector profesional. Esta realidad, entre otros factores, ha demandado nuevos desarrollos de vivienda de alto costo en las cercanías al Casco.

VI. Ventajas Competitivas y Recursos Tecnológicos de los Establecimientos

A. Ventajas Competitivas

El análisis de las ventajas competitivas es un elemento de valoración de los establecimientos comerciales y del lugar donde están ubicados. En la medida que prevalezcan y aumenten las condiciones favorables se experimentará un efecto positivo o crecimiento y viceversa.

Los criterios de evaluación más utilizados para determinar las ventajas de los comercios son: calidad, localización, visibilidad, estacionamiento y promoción, entre otros.

En la ponderación se encontró que a pesar de las limitaciones que enfrentan los negocios del Centro, los dueños estiman que la mayor ventaja competitiva es la calidad de sus servicios (salud, legales, salones de belleza, etc.) que incluye desde el servicio ofrecido hasta el trato personal. Los comerciantes consideran que esta calidad ha sido contundente para mantener sus negocios debido a que la mayoría de los clientes han obviado los inconvenientes, particularmente de estacionamiento, para seguir patrocinando sus establecimientos.

Debido a que el Casco posee cierto dinamismo o flujo de personas diarias, los dueños afirman que la localización es beneficiosa porque pueden aprovechar la actividad gubernamental, escolar, comercial y residencial que existe cotidianamente. No obstante, están consientes de que cubren las necesidades de una población o situación que solo ocurre durante varias horas del día.

La tercera ventaja señalada se refiere a los precios de los productos o servicios. Los administradores han establecido unos precios competitivos o alternativas de compra (lay away, planes de pago, facilidad de crédito, etc.) que permiten la permanencia de muchos establecimientos a pesar de los centros comerciales

cercanos. Algunos también han continuado operando por tratarse de comercios que no compiten directamente con los centros comerciales porque se orientan a satisfacer una demanda de servicios o de necesidades específicas que pueden ser cubiertas mientras se realizan otras actividades o trabajo (comida, artículos de emergencia, sastrería, reparación de prendas, etc.) y por tanto, no conlleva trasladarse a estos “shopping centers”.

La visibilidad, que está asociada a la localización, es otro factor que aprecian los comerciantes. La mayor parte de los negocios se encuentran frente o visibles en las calles principales del Centro.

B. Recursos Tecnológicos de los Establecimientos

Los recursos resultan de gran importancia en los aspectos fundamentales del funcionamiento de los comercios. El manejo adecuado sugiere de los recursos tecnológicos necesarios para llevar a cabo el proceso operativo y añadir ingredientes de calidad, competitividad y potencial de crecimiento a los negocios.

En la ponderación de los recursos se encontró una serie de hallazgos relacionados al tipo, tiempo y tamaño de los establecimientos.

Entre los hallazgos, el número considerable de comercios sin sistema electrónico de débito/crédito es el más recurrente. De todos los establecimientos, apenas el 43.3% cuenta con sistema ATH, creando un perfil de negocios carentes de un recurso básico y relativamente asequible. Específicamente, la falta de ATH prolifera mayormente en las calles aledañas a la Plaza de Recreo y en la Plaza de Mercado debido al tipo (agrícolas, servicios y actividades de precisión) y el tamaño en términos de las ventas bajas o decrecientes de estos comercios. En este sentido, presentan una gran limitación porque actualmente este sistema, tecnológicamente tan poderoso, es una necesidad debido a la cantidad de servicios y facilidades de compra que provee a los establecimientos.

No obstante, la mayor parte de los negocios en la calle Carazo están adecuados a la tecnología disponible y cuentan con computadoras, sistema ATH, teléfonos, fax y otros, lo cual puede estar completamente asociada a la cantidad de ocupaciones y servicios profesionales que se ubican en ésta. También el Sector Mainé es un lugar dónde se utilizan estos recursos por tratarse de la operación de actividades comerciales de carácter intenso y por el volumen o demanda por los servicios que ofrecen.

VII. Identificación de Problemas de los Administradores

Uno de los propósitos principales del estudio de los comercios del Centro consiste en auscultar sobre los problemas y situaciones limitantes que enfrentan los administradores en el manejo de sus negocios.

De acuerdo a la encuesta, los comerciantes han manifestado que enfrentan una serie de problemas que han ocasionado que sus negocios reflejen pérdidas en ventas, incluso que algunos se encuentren en estado de quiebra o hayan cesado operaciones.

Entre los problemas más apremiantes se encuentran aquellos referentes al estacionamiento. Las razones señalan a la construcción de edificios y reconstrucción de calles y aceras que sin una alegada coordinación crearon situaciones de falta de estacionamiento, inaccesibilidad y decrecimiento del sector comercial. Según la encuesta, la falta de estacionamiento alcanzó 37.0% de la impresión de los administradores en adición a la expedición de boletos de forma recurrente e inapropiada que conforman un 46.8% de los problemas más relevantes. No obstante, es preciso señalar que la construcción o mejoras físicas al Casco van mermando en tiempo, sin embargo no significa que el problema haya concluido o no presente efectos importantes.

La segunda limitación que señalan los comerciantes es el pago de patentes (8.7%). Los dueños encuentran que el pago de patentes de .005 del volumen de ventas es demasiado alto y que no está de acuerdo con las limitaciones e inconvenientes que existen en el Centro. De igual manera no contribuye al crecimiento, permanencia y establecimiento de nuevos comercios. Éstos consideran que el Municipio debe ofrecer mejores condiciones, desde el aspecto físico hasta incentivos favorables al sector comercial.

La falta de seguridad continúa en orden de importancia con 7.6%. En la encuesta se refleja la determinación de que el problema de seguridad municipal no consiste en la falta de recursos (policías municipales y estatales, equipo, etc.) sino en otros

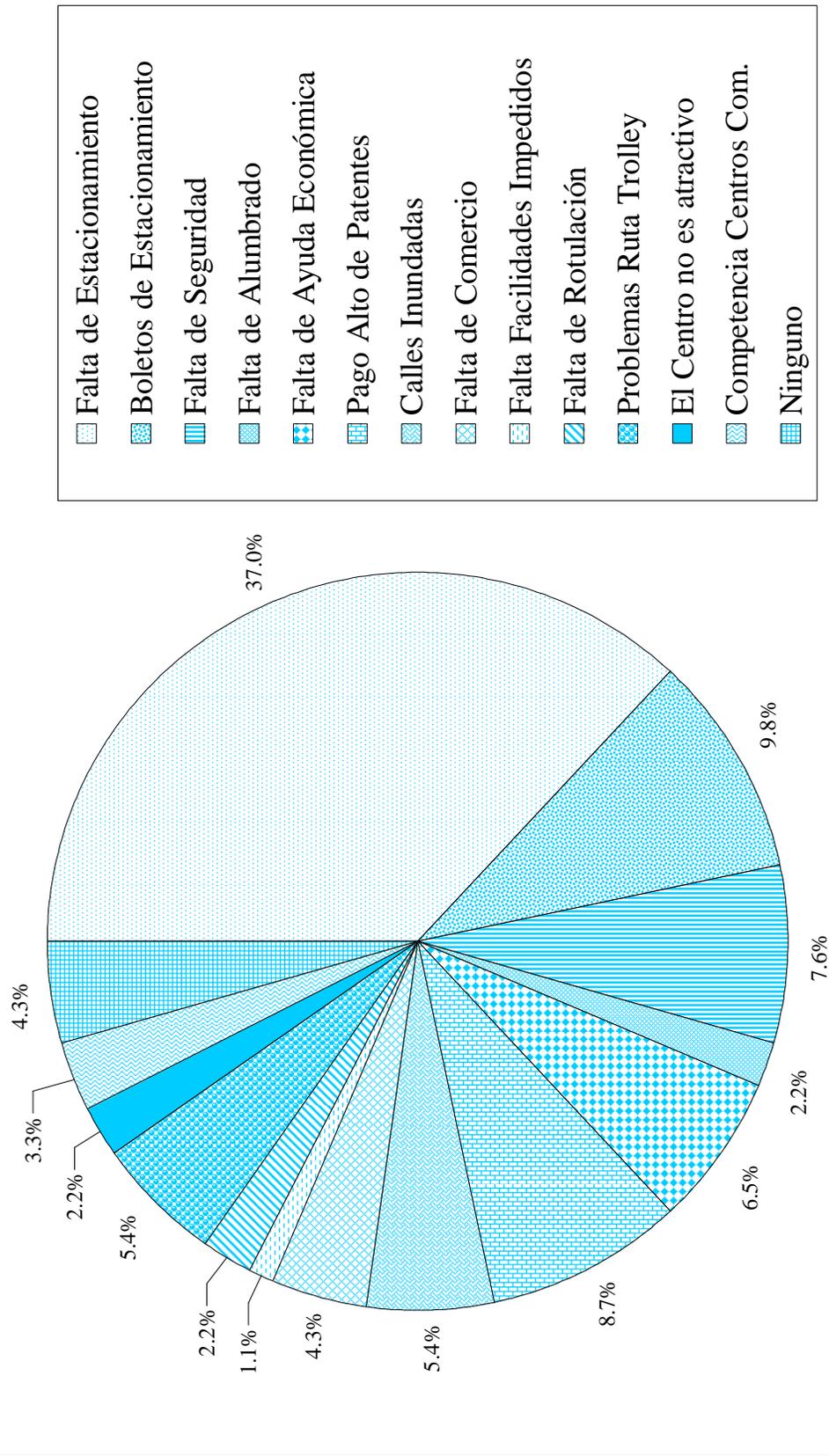
aspectos que generan los problemas de seguridad. Las impresiones fueron referidas a la inadecuada distribución de personal que ocasiona que se encuentren áreas poco cubiertas, falta de vigilancia, necesidad de horarios extendidos o rondas frecuentes, entre otros. No obstante, es necesario mencionar que la Plaza de Mercado es el lugar que más registra eventos relacionados a la falta de seguridad. La explicación se debe a las condiciones de deterioro físico de ésta que permite los escalamientos y robos en horas de la tarde y noche.

El Trolley(s) figura como el cuarto problema del comercio del pueblo con 6.5%. Se argumenta que la existencia y oportunidad de contar con Trolleys no funciona a favor de los comercios en términos de: diseño, accesibilidad, horario y duración de ruta. Consideran que es necesario gestionar para que este esfuerzo tan conveniente sea maximizado para cumplir cabalmente con todos los propósitos para los cuales fue creado, incluyendo el comercio.

Según los comerciantes, la falta de ayuda económica que se traduce en la desatención del Municipio hacia el sector comercial es otro de sus limitantes. La impresión es la de un reclamo para que el Gobierno Municipal provea más ayuda económica que puede incluir desde programas de ayuda directa o emergencia, creación de entidad financiera para préstamos, incentivos o una gestión de intervención y canalización de recursos financieros con otras entidades financieras. En ese sentido, consideran que éste aportaría al potencial de inversión y capacidad de operación de los negocios, a la vez que mitigaría una cantidad de situaciones y problemas inherentes a ambos. El argumento se dirige a asegurar que mediante alguna ayuda económica que brinde el Municipio puede significar beneficiosos cambios al Centro en todos sus aspectos y por supuesto, al sector comercial.

Además se reflejaron otros problemas, los cuales alcanzan porcentos menores. Sin embargo, es necesario que éstos no sean obviados para evitar su continuación o propensidad de convertirse en agravantes. Entre éstos se mencionan: Centro poco atractivo, falta de comercio, competencia de centros comerciales, falta de alumbrado, calles inundadas y falta de instalaciones a impedidos.

**Figura 32. Apreciación de los Administradores sobre los Problemas del Centro
Guaynabo - Pueblo Centro
2005**



VIII. Resultados y Hallazgos Importantes

El estudio realizado produjo una serie de resultados fundamentales para el análisis descriptivo del Sector Comercial y, por consiguiente, constituyen la base para la elaboración del Plan que se dirige a revitalizar el comercio de acuerdo a unas realidades encontradas en términos de: ventajas y desventajas, problemas y necesidades, así como los recursos y potencialidades del Sector para responder a una posible intervención o gestión municipal.

Entre los más importantes se encuentran:

1. En el Centro Tradicional de Guaynabo se encuentra una considerable cantidad de comercios (206 establecimientos), lo cual demuestra una actividad económica dinámica e importante en el Centro.
2. Estos comercios están distribuidos en cuatro áreas que reflejan características particulares: Calle Carazo (92), Calles Aledañas a la Plaza de Recreo (75), Plaza de Mercado (19) y Sector Mainé (20).
3. En el Centro se registra un volumen de ventas de aproximadamente \$99,744,917.8, incluyendo las instituciones bancarias y financieras del lugar.
4. La actividad comercial total del Casco genera una cantidad de \$1,099,491.4 por concepto de patentes.
5. Los sectores de más ligero crecimiento en las industrias dominadas por los negocios incluyen las Ventas al Detal (36.9%) y Servicios/ Oficinas (34.0%).
6. El sector comercial provee una cantidad significativa de 834 empleos, el 33.0% de los empleos que ofrece el área.
7. De acuerdo al marco conceptual de los pequeños negocios, el Centro se caracteriza como uno que alberga mayormente comercios de categoría micro (1 a 4 empleados), el 77.2% de los establecimientos se encuentran bajo esta clasificación. De los datos se produce una cifra promedio de 3.5 empleados por firma.
8. Los empleados se encuentran con un sueldo anual promedio de \$11,133.4 ó a razón de \$5.35 por hora.

9. Sobre 80.0% de los pequeños negocios iniciaron operaciones con un capital menor a \$10,000, provenientes en su mayoría, de fuentes internas (ahorros del dueño, amigos, asociado, etc.) o intermediarios financieros (agencias públicas, bancos, cooperativas, entre otros), quedando demostrado que fueron comercios establecidos con un capital de inversión mínimo.
10. Excluyendo las instituciones bancarias y financieras, el volumen de ventas asciende a \$32,310,113.9 y un pago de patentes de \$157,541.9 el cual representa un .005 del volumen de ventas reflejado.
11. El 65.0% de todos los establecimientos del Casco se reportan con ventas menores a \$100,000. El grupo con menos de \$50,000 registra 47.1% con el número de 97 comercios. Existe una proporción (6.1%) de los negocios con ventas sobre \$500,000.0.
12. El importante hallazgo de encontrar casi cerca de la mitad de los negocios con niveles de ventas inferiores a \$50,000 plantea la necesidad de intervención, considerando que son negocios que operan a niveles precarios y de subsistencia.
13. Los datos definen la Calle Carazo como el área de mayor importancia comercial en el Centro en términos de la disponibilidad de bienes y servicios (44.7% de los comercios), mayor crecimiento y flujo de ingresos (68.3% del volumen de ventas) y empleo (49.5% de los empleados).
14. Las otras áreas representan un papel de importancia en completar o aportar a la actividad comercial del Centro. Las calles aledañas a la Plaza albergan, en su mayoría, aquellos negocios descriptivos de los comercios que perduran a pesar de la evolución del área central (heredados o familiares), la Plaza de Mercado ostenta la tradición y cultura o el concepto de las Plazas de Mercado en los pueblos y el Sector Mainé, que debido a unas características particulares, contribuye significativamente a la disponibilidad de bienes y servicios, empleo y dinamismo comercial del Centro y áreas cercanas.

CAPÍTULO IX

EVALUACION DE LOS IMPACTOS FÍSICOS Y ECONÓMICOS DE LA RENOVACIÓN DEL CENTRO TRADICIONAL

La labor de revitalización que emprendió el Municipio en su Centro Tradicional no significa únicamente modernizar en el sentido físico estrictamente. Implica los cambios que van haciendo posible aquellos impactos en virtud de los cuales un determinado espacio pasa de un estado con cierto estancamiento a otro que muestra una capacidad de expansión en todos los aspectos: físico, económico, social, ambiental, etc.

I. Impacto Físico

En los últimos años, el Casco de Guaynabo ha visto una transformación física de gran envergadura. Entre otras cosas, se soterraron los cables eléctricos y telefónicos, se reconstruyeron las calles y aceras y se pintaron las estructuras del centro. Todo ello ha resaltado la belleza del Casco y ha mejorado la calidad de vida de los residentes y comerciantes.

Actualmente, se están construyendo una serie de estructuras que van desde edificios gubernamentales y de oficina hasta estacionamientos, escuelas, centros culturales, nuevos locales para negocios y unidades de vivienda. Todo esto creará nuevas oportunidades en el aspecto físico.

- **Construcción de Nuevas Unidades de Vivienda**

En estos últimos años se han construido dos complejos residenciales de importancia en el Centro Tradicional: Balcones de San Pedro y Portal de Sofía. Estos desarrollos animarán a otros desarrolladores privados a construir nuevas unidades de vivienda, diversificando la estructura social residente en el centro y ayudando a la revitalización de aquellas áreas que aún están pendientes de ello.

- **Desarrollo de Nuevos Locales Comerciales**

Con la construcción de las nuevas edificaciones gubernamentales, culturales y residenciales se abrirá paso al establecimiento de nuevos comercios que cubrirán demandas no satisfechas y le darán nuevas oportunidades de negocio a los locales existentes.

- **Desarrollo de un Distrito Cultural**

Con la construcción de la Escuela de Bellas Artes, la Concha Acústica y el fortalecimiento del Centro de Bellas Artes se creará en el casco de Guaynabo un centro cultural de suma importancia a nivel de toda el Área Metropolitana que atraerá a muchas personas en horas de la tarde y los fines de semana. Esto redundará en mayor actividad económica para todo el pueblo, especialmente en horas y días de poco movimiento.

- **Creación de Nuevos Espacios Públicos**

Todo este desarrollo que se está realizando en el Casco llevará a la creación de nuevas áreas recreativas para beneficio de los residentes y visitantes. Los residentes necesitarán áreas de recreo que cuenten con instalaciones de juegos para niños, deportivas y de otra índole. En cambio, los empleados y visitantes requerirán áreas más pasivas que cuenten con árboles, bancos y otra infraestructura que sirvan como lugares de descanso, merienda y recreo para este sector.

- **Revitalización de las Comunidades Adyacentes**

La revitalización del centro del pueblo llevará eventualmente a la rehabilitación de sus áreas adyacentes. En estas áreas se irán construyendo nuevas unidades de vivienda, locales comerciales y otras instalaciones. Además, se reconstruirá toda la infraestructura física para igualarlo al del resto del pueblo y crear todo un conjunto armonioso.

II. Impacto Económico

En lo que concierne al ambiente económico importa advertir que mediante los cambios introducidos en el Centro el resultado en torno a la actividad económica se podrá apreciar en las cifras relativas futuras en términos del crecimiento (cantidad, volumen de ventas) y producción (inversión, empleo).

No obstante, en este momento y de acuerdo al escenario esperado se advierten algunos efectos que merecen mencionarse y ser considerados:

- **Disponibilidad de Espacios/Locales**

El primer impacto de las nuevas edificaciones se refiere a la disponibilidad de espacios para establecer comercios que contarán con adecuadas y modernas instalaciones que acentuarán una marcada diferencia entre los negocios existentes y éstos. De acuerdo a la transformación en su carácter y contexto, el Centro se distinguirá por negocios tradicionales y autóctonos, combinado con negocios de características completamente modernas.

- **Potencial de Crecimiento de los Negocios**

La revitalización del Centro puede traducirse en el incremento de la actividad económica. La experiencia en este tipo de iniciativa ha demostrado que puede esperarse:

- a. Aumento en la capacidad de crecimiento de los negocios establecidos por el flujo de nuevos clientes que se dirigen a satisfacer una necesidad cotidiana o periódica provista por alguna de las nuevas construcciones.
- b. Mayor interés y motivación de los dueños en liberar las limitaciones, continuar operando y aprovechar al máximo las nuevas oportunidades que ofrece el lugar.

- **Nuevos Comercios**

La transformación que sufrió el Centro Tradicional propicia el establecimiento de nuevos comercios que se orientarán a cubrir algunas demandas no satisfechas y sobre todo, para absorber una nueva clientela que será diferente desde: la cantidad, mayor diversidad, nuevas exigencias, diaria o periódica, etc. Se trata de establecimientos que por presunción contarán con un capital de inversión mayor al acostumbrado, en su mayoría, negocios de cadena.

- **Nueva Cultura Empresarial**

A través de los años, el Casco se fue conformando en un espacio que se distingue por el predominio de las industrias de servicios profesionales y las ventas. Esta realidad determina grandes posibilidades de nuevos establecimientos que se desempeñarán en estas áreas y por ende, afianzarán esta cultura empresarial de forma aún más definida. Consecuentemente, surgirá una mayor demanda por comercios más adecuados a estos niveles socioeconómicos: restaurantes, nuevos servicios, entre otros.

El sector de las ventas también reflejará mayor número de negocios, particularmente aquellos que se dedican a atender las necesidades de una población joven que aumentará sustancialmente debido a las nuevas instalaciones: Escuela Vocacional, Escuela de Bellas Artes y otros.

- **Aumento en el Valor del Terreno**

Actualmente la localización de los comercios es beneficiosa y adquirirán nuevo valor en el mercado a raíz de las renovadas condiciones del Centro. Este incremento en el valor del terreno propiciará las siguientes tendencias:

- (i) Se observará el interés de inversionistas de gran poder adquisitivo en la compra de locales y por ende, algunos dueños optarán por vender sus locales a un alto costo.
- (ii) Eventualmente, el pago de rentas alcanzará niveles correspondientes al nuevo valor del terreno o necesidad.

CAPÍTULO X

METAS Y OBJETIVOS DEL PLAN DE ÁREA

Considerando la aplicabilidad del marco conceptual de la “Ciudad Habitable”, el Plan de Área consiste de dos componentes: el aspecto físico-espacial y el aspecto socio-económico. En su medida o mediante su aportación transformarán la realidad existente del Casco en una más aceptable y a tono con las nuevas expectativas de desarrollo o facilitador de la nueva tendencia dominante, conocida como la “Cuidad Habitable”.

La intervención o búsqueda de soluciones en el Centro Tradicional de Guaynabo sugirió la elaboración de este Plan en el cual se han estipulado las Metas y Objetivos que concretarán los esfuerzos de esta iniciativa.

En términos específicos, el Plan de Área se orienta a la consecución de las siguientes Metas y Objetivos:

I. Meta General

La transformación o revitalización en un tiempo determinado del contexto urbano y socio-económico del Casco mediante planes, programas y proyectos que respondan a las necesidades físicas, económicas y sociales en un esfuerzo combinado entre los principales interventores: gobierno y sector privado.

II. Objetivos Específicos

De acuerdo a las características y elementos fundamentales de la “Cuidad Habitable” los Objetivos se dirigen a:

A. Realzar el Aspecto Físico – Espacial

Estas acciones se orientan a realzar el ambiente físico basadas en las condiciones físicas y geográficas actuales. Estas condiciones incluyen la infraestructura (sistema vial, utilidades, etc.) y edificaciones existentes, en construcción y en proyectos.

1. Reforestación de edificaciones, calles y aceras.
2. Creación de espacios públicos, parques y áreas verdes, dedicados a la cultura y al recreo.
3. Mejorar el contexto urbano en términos de: rotulación, fachadas de estructuras (gubernamentales, residenciales y comerciales), alumbrado, entre otros.
4. Identificar edificios importantes “Hitos” que cumplan su función histórico-cultural y ofrecer sentido del lugar.
5. Continuación del soterrado de líneas eléctricas en sectores aledaños al Centro.
6. Construcción y mejoras de calles y aceras en áreas cercanas al Centro.

B. Aumentar la Densidad Poblacional del Centro

1. Aumentar la población a través de la revitalización de los sectores residenciales cercanos, actualmente deteriorados.
2. Fomentar nuevos desarrollos de vivienda a nivel municipal y privado.
3. Propiciar la disponibilidad de vivienda mediante la combinación de desarrollos de vivienda de diferentes niveles socio-económicos.

C. Fortalecer y Añadir Carácter Histórico y Cultural del Centro Tradicional

1. Restaurar estructuras de valor histórico.
2. Resaltar las características autóctonas y peculiares del Municipio (personas, acontecimientos, lugares históricos, entre otros).
3. Establecer usos institucionales o dedicados a fomentar la cultura (museos, archivos históricos, bibliotecas, etc.)
4. Propiciar la celebración de actividades tradicionales y culturales de manera periódica o tipo calendario.

D. Promover la Distancia Caminable

1. Aumentar la capacidad del Sistema de Trolley existente en términos de cantidad, rutas, viajes, paradas y tiempo.
2. Crear áreas de descanso que incluyan bancos, fuentes de agua, áreas recreativas, etc.
3. Paseos caminables entre el Centro y sus áreas adyacentes.

E. Revitalización del Sector Comercial del Centro

1. Aumentar la disponibilidad de bienes y servicios en el Centro Tradicional.
2. Fortalecer la participación de residentes, empleados y visitantes en la actividad comercial mediante diferentes actividades en el Centro (Ferias Artesanales, Exhibiciones de Arte, Música, Obras Teatrales).

3. Mejorar el aspecto físico de los comercios mediante incentivos, reglamentación, exenciones, etc.
4. Adecuar los negocios a la capacidad de crecimiento que se vislumbra en el Casco mediante la capacitación e información empresarial, renovación de inventario, estrategias de competencia y otros.
5. Publicidad para fomentar que el consumidor auspicie el comercio tradicional en coordinación con los comerciantes del Centro.
6. Establecer diferentes medidas relacionadas al establecimiento que faciliten el que los consumidores realicen sus compras en el Casco (señalamiento adecuado de las áreas de estacionamiento, bajas tarifas a ciertas horas y días, entre otras).
7. Establecer rutas adecuadas en cantidad, tiempo y accesibilidad en el Sistema de Trolley existente para fortalecer el comercio.
8. Aumentar el ingreso y el empleo en el Centro mediante el crecimiento de los negocios.

CAPÍTULO XI

DISEÑO DE ALTERNATIVAS

I. Alternativas Físicas-Espaciales

A continuación se presentan las alternativas para los problemas físicos-espaciales, así como de reordenación de usos de terreno, de densidad poblacional, de desarrollo de espacios abiertos y espacios culturales, entre otros.

A. Propuestas de Cambios de Ordenación de Suelos

1. Reclasificar algunos solares del Casco Urbano para crear una ordenación más adecuada y que la nueva calificación sea un instrumento orientado a la consecución de las metas y objetivos trazados para estos espacios.
2. Cambiar la calificación de los terrenos a fin de crear las bases para fomentar una mejor utilización del suelo.
3. Ajustar la calificación de los suelos para ayudar en el proceso de planificación de acuerdo a la visión de desarrollo que tiene el Municipio de Guaynabo para esta zona.
4. Acoplar el uso de los solares que una vez fueron utilizados para unas actividades y hoy en día presentan otros usos.
5. Adaptar otros terrenos que pretenden ser utilizados para usos diferentes a los que se les está dando actualmente.

B. Alternativas para los Estacionamientos

1. Rotular y señalar las áreas de estacionamiento para que los usuarios conozcan su ubicación.

2. Propiciar el acceso caminable al Casco mediante paseos y aceras reforestadas que conecten los siguientes estacionamientos con el centro:
 - Centro de Bellas Artes (500 estacionamientos)
 - Coliseo Mario “Quijote” Morales (497 estacionamientos)
 - Plaza de Mercado (250 estacionamientos)
 - Terminal de Carros Públicos (114 estacionamientos)
 - Estacionamiento de la Escuela de Bellas Artes (365 estacionamientos)

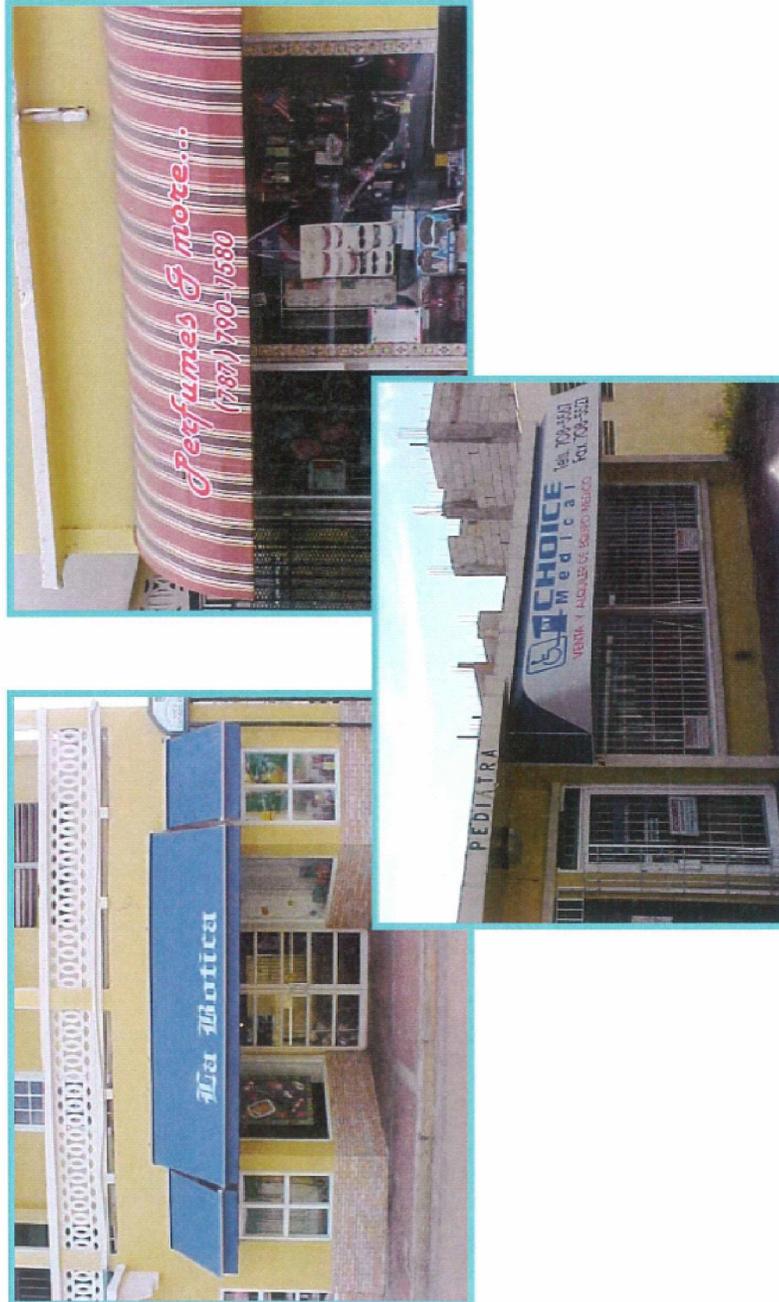
3. Alinear la ruta del trolley entre estos estacionamientos y el centro del pueblo.
 - El tiempo global del recorrido será de 20 minutos.
 - El tiempo de espera será de 10 minutos.
 - La cantidad a utilizarse será de dos Trolleys y se mantendrá uno en reserva.
 - El recorrido será en ambas direcciones.

C. Alternativas de Rótulos en Toldos

La integración de rótulos en toldos propiciará un conjunto armonioso en las calles comerciales del Casco. Para lograrlo, se debe promover que los comerciantes de la zona instalen toldos en las fachadas de sus negocios, en los cuales se anuncien el nombre del comercio. Estos deben ser uniformes tanto en tamaño como en altura y color. Además, deberán contar con una tipología de letra similar en las cortinas. Esta práctica redundará en beneficios para los comerciantes, residentes y visitantes del Centro Tradicional. Entre los beneficios que este sistema traerá están los siguientes:

1. Los toldos serán un elemento unificador de fachadas.
2. Servirán como recibidor a los residentes y visitantes.
3. Protegerán a los clientes de la lluvia, el sol y otras inclemencias del tiempo.
4. Servirán de galería al caminar.
5. Protegerán la mercancía del comercio.
6. Brindarán mayor sombra a las aceras.

Figura 34. Alternativas de Toldos con Rótulos Integrados



D. Alternativas para los Espacios Abiertos

1. Revitalizar los espacios urbanos perdidos mediante el fomento de áreas verdes y recreativas.
2. Construir un parque de recreación activa o pasiva en cada uno de los vecindarios que componen el Casco.
3. Promover usos privados en los espacios abiertos como cafeterías, restaurantes, ventas de flores, entre otros, así como organizar ferias comerciales para darle vida a estos lugares.
4. Sembrar árboles y flores y construir amenidades en las plazas y parques para usuarios de diferentes edades e intereses, como áreas de recreo para niños y áreas de descanso y esparcimiento para adultos.
5. Instalar fuentes y otros elementos de arte público en los espacios abiertos.
6. Señalizar la ubicación de las plazas y parques de recreo para que la gente sepa llegar a ellos.
7. Localizar los espacios abiertos en lugares accesibles y dar importancia al peatón y a la escala humana a fin de promover la circulación peatonal hacia los mismos.
8. Crear una red de plazas y parques de diferentes tamaños que sirvan para diversos usos.
9. Sembrar árboles en aquellas calles y avenidas en donde se pueda hacer para que los peatones puedan disfrutar de su sombra.

10. Fomentar la creación de boulevares arbolados que conecten las urbanizaciones y vecindarios inmediatos con el Casco.
11. Incentivar a los residentes y comerciantes a instalar macetas con flores en ventanas y balcones de los edificios.
12. Fortalecer la oferta recreativa a personas con impedimentos, a las personas de edad avanzada y a los grupos en desventaja económica, como los jóvenes de los residenciales públicos.
13. Proveer seguridad en las áreas públicas.
14. Establecer un buen sistema de mantenimiento para evitar su deterioro.

E. Alternativas para resaltar el Carácter Autóctono del Pueblo

1. Restaurar las edificaciones históricas que caracterizan al pueblo.
2. Iluminar las estructuras que sirven de hitos al pueblo. Algunos de los edificios en donde se puede instalar iluminación son la Vieja Alcaldía, la Iglesia San Pedro Mártir, la Escuela Román Baldorioty de Castro, entre otros.
3. Establecer una biblioteca que incluya un centro de cómputos con acceso al Internet para el servicio de los residentes del Casco y sus áreas adyacentes.
4. Crear pequeños museos que resalten la historia, personajes y costumbres del Municipio de Guaynabo. Ejemplo de ello puede ser un museo dedicado al prócer Don Román Baldorioty de Castro.

5. Celebrar actividades culturales de manera periódica que resalten los valores de pueblo del Municipio. Las mismas se pueden hacer en los espacios abiertos y pueden abarcar aspectos como:
 - Festivales de música tradicional de Puerto Rico u otros países.
 - Ferias de artesanías, dulces típicos y productos orgánicos.
 - Otras

F. Alternativas para la Revitalización y Conexión entre las Zonas de Desarrollo y la Retícula Urbana

1. Integrar la retícula urbana con las nuevas zonas de desarrollo, especialmente el sector este del Plan, a través de las carreteras existentes y de nueva construcción.
2. Reconstrucción de las calles y aceras siguiendo el mismo patrón utilizado en el resto del pueblo.
3. Soterrar las líneas eléctricas y telefónicas e instalar nuevo alumbrado público.
4. Remodelar aquellas estructuras que lo ameriten.
5. Reforestar estas áreas mediante la siembra de árboles a lo largo de las aceras, creando paseos peatonales con aceras anchas y sombreadas que conecten estas zonas con la retícula urbana original.
6. Desarrollar en estos sectores parques vecinales con instalaciones recreativas de uso activo como áreas de juegos para niños e instalaciones deportivas, así como de uso pasivo como bancos para el descanso. Los parques deben estar arbolados, ser seguros y bien iluminados, y contar con un buen sistema de mantenimiento.

II. Alternativas Económicas

Las conclusiones del estudio se orientan a enfatizar en dos elementos fundamentales: la necesidad de transformar la situación económica actual del Sector Comercial y la conversión del Sector en el agente catalítico que contribuya y propicie la revitalización del Centro en todos los aspectos.

Este empeño como se ha podido constatar, supone del diseño y presentación de alternativas con las cuales el Sector adquiera nuevas posibilidades, dinamismo y que en determinado lapso de tiempo, puedan llevar a incrementar el crecimiento del comercio central a niveles aceptables.

Es necesario recalcar que estas medidas se orientan a dos propósitos específicos pero paralelos en el fin de alcanzar la renovación comercial del Centro. (i) El primero se dirige a rescatar mayormente el sector comercial que distingue el comerciante autóctono guaynabeño y/o aquellos negocios que enfrentan dificultades en la operación y permanencia en el lugar: capital, inventario, tecnología. De esta manera se emprende una protección a estos comercios de una situación que puede ocasionar su desaparición a través del tiempo. (ii) A raíz del crecimiento esperado es de suma importancia que el Municipio cuente con una herramienta que atienda su sector comercial en todos los aspectos.

La estrategia para renovar económicamente el Centro, desde salvaguardar la permanencia de muchos comercios hasta el establecimiento de una mayor cantidad de negocios, más empleos, ingreso e inversión, queda comprendida en el conjunto de alternativas recomendadas. No obstante, es necesario mencionar que dicha transformación dependerá en gran medida del esfuerzo y voluntad, tanto del sector privado como del gobierno municipal. Igualmente, no dependerá exclusivamente del diseño de las estrategias de intervención, sino de su debida implantación en beneficio del sector comercial y del Municipio propio.

1. Programa de Adiestramiento Empresarial

Propósito:

Aumentar los niveles de capacitación empresarial en términos del conocimiento de las ventajas, oportunidades y técnicas útiles para el adecuado manejo de los pequeños y medianos negocios.

Descripción de la Alternativa:

El reto de crear un sector comercial bien informado, que conozca sus fortalezas y las oportunidades que pueden aprovechar en el campo de las pequeñas empresas es el énfasis de esta alternativa.

Un programa de adiestramiento y capacitación empresarial es imprescindible para contribuir a que los comerciantes cuenten con las destrezas y herramientas necesarias para fomentar tanto su propio desarrollo como el del Municipio.

Impacto Económico:

- Reducción de la falta de conocimiento e información de los comerciantes sobre el campo de las pequeñas y medianas empresas.
- Aumento de las destrezas y habilidades para el manejo y operación de las empresas.
- Crecimiento de los negocios con relación al volumen de ventas e inventario (variedad, cantidad, etc.) y empleos.
- Aumento en la calidad de vida de los residentes del área y Guaynabo en general en la medida que sean beneficiados de una mayor cantidad de comercios que ofrecen mayor disponibilidad de bienes y servicios e incrementan los empleos e ingreso.

2. Incentivos para Mejoramiento Estético de los Comercios

Propósito:

Provisión de incentivos y alternativas económicas para mejorar el aspecto físico de los comercios.

Descripción de la Alternativa:

La importancia de crear un programa de incentivos al respecto contribuirá a los efectos de la renovación física del Centro. Aunque esta gestión represente una inversión, eventualmente se traduce en ingresos y mayor flujo de actividad económica, si se considera que de acuerdo a unas condiciones físicas adecuadas y agradables se propicia una mayor participación de los residentes y no residentes en el Centro.

Impacto Económico:

- Mejoramiento de la condición física y estética de cada negocio que estimula el crecimiento en el volumen de ventas y por ende, mayores ingresos municipales por el pago de patentes.
- Mayor atracción y participación de clientes en el área central.
- Mejoramiento del contexto urbano o revitalización del Centro.

3. Provisión de Recursos Tecnológicos y Publicitarios

Propósito:

Subsidiar los negocios para adaptarlos a la tecnología básica y mejorar el funcionamiento de los establecimientos (sistema electrónico ATH, teléfonos, fax) y otros subsidios (gastos de publicidad, pago de renta, agua y luz).

Descripción de la Alternativa:

Similar a la importancia de subsidiar el aspecto físico, los recursos tecnológicos y de publicidad son estrictamente necesarios para el buen funcionamiento de los negocios. En el interés de asegurar que el Centro presente y cuente con los recursos tecnológicos y publicitarios básicos es la necesidad de la intervención. Es de conocimiento que hoy día, la tecnología y la promoción se traducen en ingresos o en sentido contrario, pérdidas económicas.

A parte de la tecnología y publicidad, el programa de subsidios puede orientarse a contribuir en otras situaciones limitantes que presenta gran parte del Sector, particularmente el relacionado al pago de renta, inventario y otros.

Impacto Económico:

- Lograr que la mayoría de los negocios cuenten con los recursos tecnológicos básicos que contribuyan a su crecimiento y a que el Casco presente características de un Centro adaptado tecnológicamente y no rezagado como se encuentra al momento.
- Aumento en las posibilidades de atraer visitas y compradores mediante la promoción del Casco Tradicional.

4. Creación de un Programa de Apoyo Técnico y Financiero

Propósito:

Los esfuerzos de un Programa de Apoyo Técnico y Financiero se dirigen a promover el desarrollo y crecimiento de los comercios mediante el soporte técnico para la identificación de fuentes de capital o la provisión de capital para inversión. Se trata de la creación de un programa que facilite el desarrollo de los comercios en términos económicos.

Descripción de la Alternativa:

Mediante la creación de este programa, el sector comercial contará con un organismo de una política de acceso a capital y crédito más liberal que las que estipulan las instituciones financieras tradicionales. El programa proveerá financiamiento bajo las siguientes condiciones:

1. Cantidad de Financiamiento

El Programa otorgará préstamos de \$10,000 a \$15,000 bajo los siguientes requisitos:

a. Elegibilidad

1. Negocios con volumen de ventas menores a \$50,000.
2. Pequeños negocios con potencial de crecimiento y generatriz de empleos.
3. Cumplimiento de leyes y reglamentos federales, estatales, municipales (zonificación, permisos, seguros, patentes, ambientales, etc.).
4. Cumplimiento riguroso de requisitos del programa.
5. Comerciantes con actitud y experiencia de crédito apropiada.

2. Tasas de Interés

Las tasas de interés se establecerán de acuerdo a los términos que los solicitantes negocien con el programa, será fija y sujeta al tipo de interés preferente, sin exceder los máximos establecidos de la SBA.

3. Vencimiento

El término de tiempo para saldar el préstamo será negociado de acuerdo a:

- a. La habilidad del participante de efectuar los pagos, y
- b. Uso de los fondos del préstamo.

- Generalmente, el vencimiento del préstamo será de 5 a 10 años y hasta 15 años para activos fijos.

Impacto Económico:

Este programa busca satisfacer las siguientes necesidades de los comerciantes y posibles dueños de negocios a establecerse en el Centro.

- Falta de Capital y Fuentes de Financiamiento

Los ingresos o volumen de ventas de una gran parte de los negocios del Casco representan comercios de subsistencia. Se encuentra cerca de la mitad (47.1%) de los establecimientos en estado precario hasta completamente de sobrevivencia.

Esta situación refleja el que una cantidad considerable de dueños se encuentren incapacitados y no puedan disfrutar de las actividades de la economía formal (préstamos personales o comerciales, hipotecas y otros); quedando sin opciones dentro del círculo vicioso de un comercio de subsistencia.

- Complementar los esfuerzos de proveer capital a los comercios.
- Aumentar la cantidad de negocios que provean una variedad de bienes y servicios que actualmente no se están ofreciendo.

Diseño de Alternativa Global – Conjunto de todas las Alternativas Presentadas

Programa Municipal para el Desarrollo del Sector Comercial (PMDSC)

La acción de planificar envuelve necesariamente tres componentes a mencionarse: un ambiente de negociación entre los principales actores, toma de decisiones e intervención de acuerdo a las posibilidades y condiciones existentes.

En esta intervención, partiendo del estudio realizado y fundamentado en el análisis y evaluaciones previas, se determina que la acción municipal debe orientarse a la creación de un Programa mediante el cual se atienda el Sector Comercial del Centro y del Municipio en general.

La intervención directa del Municipio a través del establecimiento de un programa, diseñado de tal manera que haya participación efectiva del sector privado (comerciantes) y la comunidad, garantiza los mejores beneficios para cada una de las partes: el Municipio se convierte en uno dinámico, capaz y de mayores ingresos, el sector privado invierte en un municipio en desarrollo y los residentes aumentan su calidad de vida. En términos generales, esta estrategia integra al Municipio en un proceso de alternativas y servicios que responden de mejor manera a la proposición de la transformación económica y social del Centro, en conjunto con el Sector Comercial y la comunidad en general.

Descripción del Programa

Este programa puede ser diseñado con una organización de acuerdo a las expectativas del Municipio o integrado a otro departamento municipal. No obstante, por razones de envergadura se hace conveniente el diseño y operación de un Programa independiente, que encabezado por el Municipio y la designación de una Junta de Directores, Dirección del Programa y una división interna en tres unidades: División de Planificación, División de Financiamiento y División de Monitoría y Evaluación, cumplan las diferentes funciones y den funcionamiento adecuado al Programa.

Formulación de Actividades y Elementos de Implantación

Actividades:

- 1. Creación de Programa o Selección de Entidad Encargada del Sector Comercial del Municipio**

- 2. Identificación de Fuentes de Financiamiento para la Implantación del Programa**
 - a. Fondos/ Programas Federales
 - b. Small Business Administration (SBA)
 - c. Agencias o Gobierno Municipal/ Estatal

- 3. Diseño y Operación del Programa**
 - a. Definición de Requisitos y Criterios del Programa
 - b. Identificación y Selección de Comerciantes o Participantes
 - c. Formulación de actividades para atenuar las dificultades que enfrenta el Sector Comercial en el inicio y manejo de los negocios en las cuatro etapas fundamentales:
 1. Información y Conocimiento
 2. Adiestramientos
 3. Recursos de Accesibilidad e Instalaciones de Operación
 4. Seguimiento

- 4. Creación de Fuentes de Financiamiento**
 - a. Creación de Fondo de Capital
 - b. Establecimiento o Utilización de Servicios de Cooperativa de Ahorro y Crédito existente

5. Otras Fuentes de Asistencia y Financiamiento - Utilización de Fuentes Externas de Asistencia Técnica, Capital y Financiamiento que puedan contribuir al mejoramiento del Programa y desarrollo de los Pequeños y Medianos Negocios del Municipio.

6. Utilización de Recursos Externos al Programa

- a. Recursos de Asistencia Técnica, Consejería y Orientación
- b. Fuentes de Financiamiento

7. Monitoría y Evaluación de las Actividades del Programa

- a. Auditoría Interna
- b. Evaluación de Indicadores

CAPÍTULO XII

PLAN DE TRABAJO

Para la elaboración del Plan de Área se llevarán a cabo las siguientes actividades:

Actividades Programáticas
I. Documento: Enunciación de Metas y Objetivos
A. Aspectos Conceptuales
Introducción Justificación del Plan de Área
B. Metodología de Elaboración del Plan
C. Delimitación del Área de Estudio
D. Marco/Enfoque Conceptual
E. Aspectos de Política Pública Aplicables
1. Ley de Municipios Autónomos 2. Plan de Ordenación Territorial 3. Ley Núm. 212 del 29 de agosto de 2002, Ley para la Revitalización de los Centros Urbanos, según enmendada
F. Evaluación de Condiciones existentes en el Área
1. Trasfondo Histórico y Desarrollo Urbano 2. Análisis Físico-Espacial a. Condiciones Ambientales b. Uso de Terrenos c. Inventario y Diagnóstico de Estructuras d. Aspectos Urbanos Relevantes 3. Análisis Económico-Comercial a. Descripción de los Establecimientos b. Características de los Empleos c. Descripción de los Administradores
G. Enunciación de Metas y Objetivos
H. Evaluación de Impactos: Físicos y Económicos
I. Coordinación de Procesos con la Junta de Planificación - Documento I
1. Aspectos Procesales a. Presentación a Junta de Comunidad II b. Vistas Públicas - Documento I c. Revisión de Comentarios de Agencias Pertinentes y Ciudadanos d. Revisión de Documentos e. Aprobación Legislatura Municipal f. Procesos de Aprobación. Documento I

Continuación:

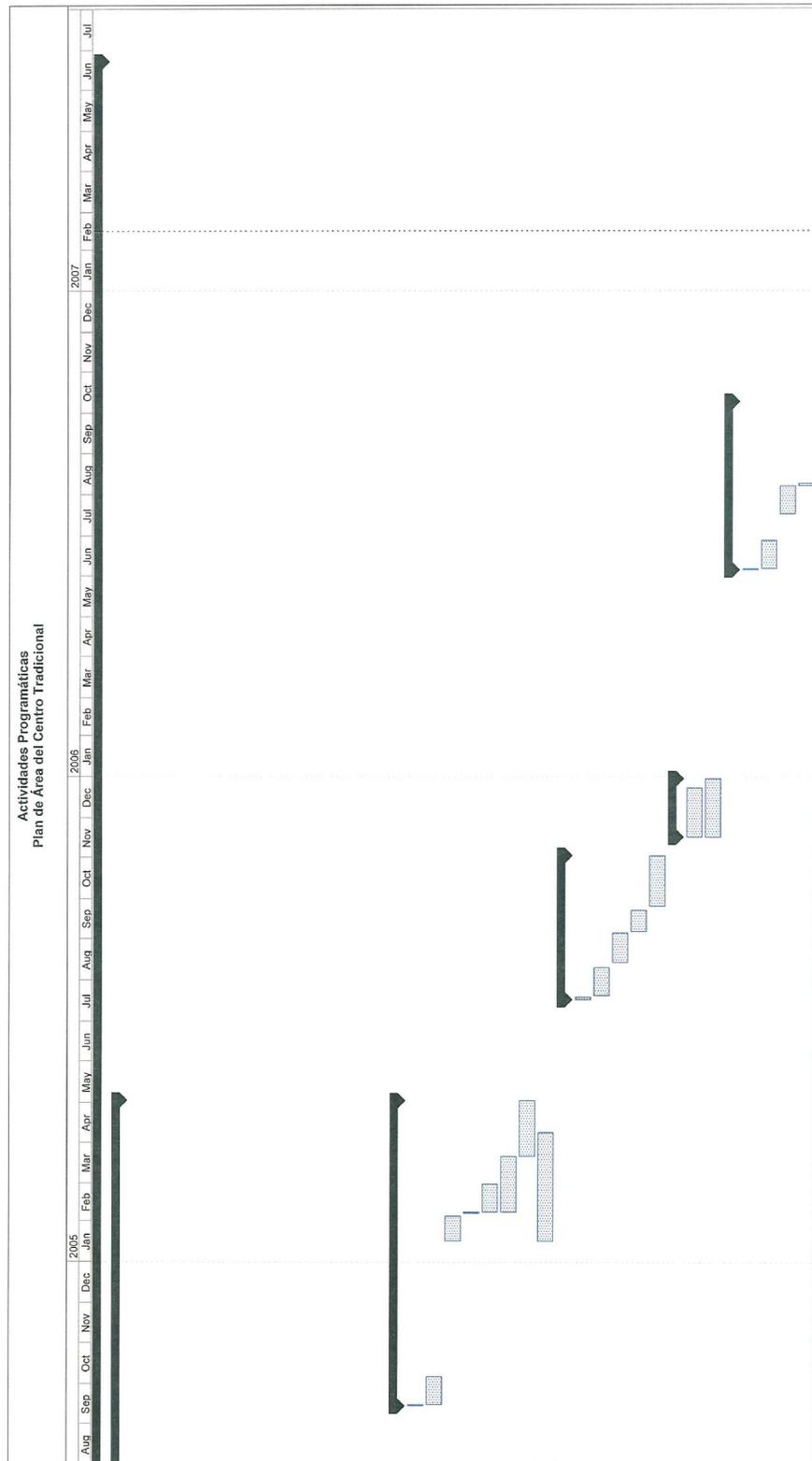
II. Documento: Programación
A. Aspectos Conceptuales
Introducción
B. Descripción de Obras Realizadas
<ul style="list-style-type: none"> 1. Aspectos Urbanos <ul style="list-style-type: none"> a. Proyectos Gubernamentales <ul style="list-style-type: none"> 1. Sistema Vial 2. Infraestructura Eléctrica 3. Infraestructura de Comunicaciones 4. Viviendas 5. Edificios Institucionales 6. Espacios Públicos b. Proyectos Privados <ul style="list-style-type: none"> 1. Viviendas 2. Comercios 2. Aspectos Socio-Económicos <ul style="list-style-type: none"> a. Programas Estatales y Municipales
C. Programación de Obras a Realizarse
<ul style="list-style-type: none"> 1. Aspectos Urbanos <ul style="list-style-type: none"> a. Proyectos Gubernamentales <ul style="list-style-type: none"> 1. Sistema Vial 2. Infraestructura Eléctrica 3. Infraestructura de Comunicaciones 4. Viviendas 5. Edificios Institucionales 6. Edificios Comerciales 7. Espacios Públicos b. Proyectos Privados <ul style="list-style-type: none"> 1. Viviendas 2. Edificios Comerciales 3. Edificios de Oficinas 2. Aspectos Socio-Económicos <ul style="list-style-type: none"> a. Programas e Iniciativas para la Rehabilitación del Comercio <ul style="list-style-type: none"> 1. Sector Gubernamental <ul style="list-style-type: none"> a. Programa de Incentivos b. Programa de Adiestramientos c. Programa de Financiamiento 2. Sector Privado <ul style="list-style-type: none"> a. Proyectos Comerciales a Desarrollarse

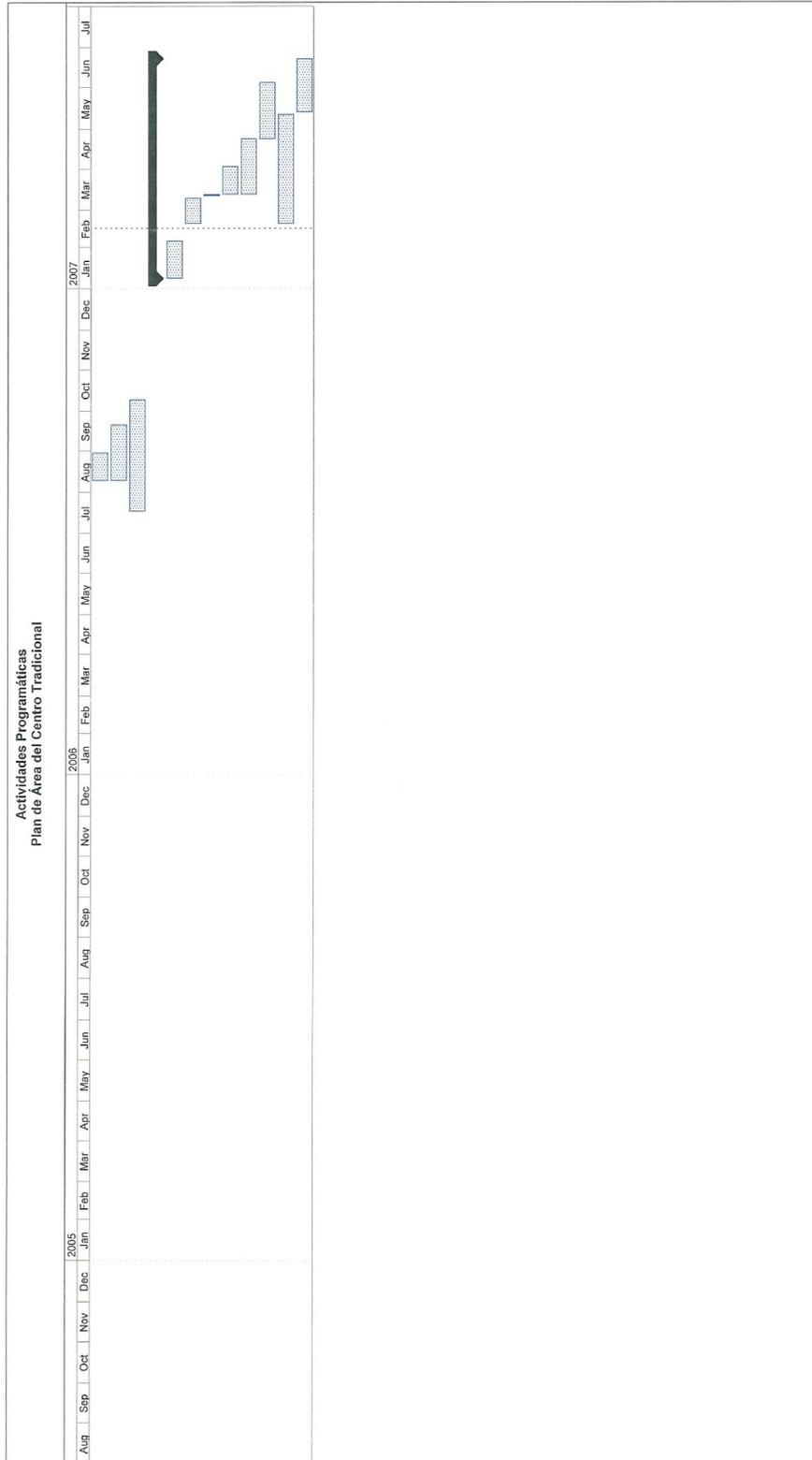
Continuación:

II. Documento: Programación
D. Evaluación Económica de las Intervenciones
<ol style="list-style-type: none">1. Aspectos Urbanos<ol style="list-style-type: none">a. Sector Gubernamental<ol style="list-style-type: none">1. Costo de Obras de Infraestructura Realizadas2. Costo de Obras de Infraestructura Nuevasb. Sector Privado<ol style="list-style-type: none">1. Costo de Proyectos Desarrollados2. Costo de Proyectos Nuevos2. Aspectos Socio-Económicos<ol style="list-style-type: none">a. Plan de Financiamiento y Recursos

III. Documento: Planos y Reglamentación
A. Aspectos de Implantación
<ol style="list-style-type: none">1. Distritos de Ordenación - Calificación de Suelos Existentes2. Disposiciones Reglamentarias<ol style="list-style-type: none">a. Reglamentación<ol style="list-style-type: none">1. Parámetros y Normas de Ordenación2. Mapas de Clasificación y Calificación de Suelos3. Resoluciones u Ordenanzas Municipalesb. Otros Planos y Reglamentos3. Coordinación de procesos con Junta de Planificación - Documentos II y III<ol style="list-style-type: none">a. Aspectos Procesales<ol style="list-style-type: none">1. Vistas Públicas. Documentos II y III2. Revisión de Comentarios de Agencias Pertinentes y Ciudadanos3. Revisión de Comentarios Junta de Comunidad II4. Aprobación Legislatura Municipal5. Revisión de Documentos6. Procesos de Aprobación. Documentos II y III

		2004																				
		Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul			
ID	Actividad Programática	Final																				
		Comienzo																				
		Duración																				
		1	Etapas del Plan de Área	Mon 3/10/03	Fri 6/22/07																	
		2	Documento I: Enunciación de Metas y Objetivos	Mon 3/10/03	Mon 5/2/05																	
		3	Introducción	Mon 3/10/03	Mon 3/10/03																	
		4	Justificación del Plan	Wed 3/12/03	Fri 3/14/03																	
		5	Metodología	Tue 3/18/03	Wed 3/26/03																	
		6	Delimitación del Área de Estudio	Fri 3/28/03	Fri 3/28/03																	
		7	Encuesta Comercial	Tue 4/1/03	Thu 7/17/03																	
		8	Análisis Económico-Comercial	Mon 7/21/03	Fri 10/10/03																	
		9	Inventario y Diagnóstico de Estructuras	Wed 10/15/03	Thu 11/20/03																	
		10	Análisis Físico-Espacial	Mon 11/24/03	Thu 2/5/04																	
		11	Marco Teórico	Mon 2/9/04	Fri 2/27/04																	
		12	Políticas Públicas	Tue 3/2/04	Wed 3/17/04																	
		13	Tratado Histórico	Mon 3/22/04	Fri 4/16/04																	
		14	Evaluación de Impactos: Físicos y Económicos	Tue 4/20/04	Fri 5/7/04																	
		15	Enunciación de Metas y Objetivos	Tue 5/11/04	Thu 6/3/04																	
		16	Diseño de Alternativas	Mon 6/7/04	Fri 7/30/04																	
		17	Aspectos Procesales del Documento I	Wed 9/15/04	Mon 5/2/05																	
		18	Presentación a la Junta de Comunidad II	Wed 9/15/04	Wed 9/15/04																	
		19	Revisión de Comentarios de la Junta de Comunidad II	Thu 9/16/04	Wed 10/6/04																	
		20	Aviso de Vista Pública	Mon 11/7/05	Fri 2/4/05																	
		21	Vista Pública	Mon 2/7/05	Mon 2/7/05																	
		22	Revisión de Comentarios de Agencias	Tue 2/8/05	Mon 2/28/05																	
		23	Informe del Oficial Examinador	Tue 2/8/05	Mon 3/21/05																	
		24	Aprobación de la Legislatura Municipal	Tue 3/22/05	Mon 5/2/05																	
		25	Revisión y Adopción de la Junta de Planificación	Mon 1/17/05	Fri 4/8/05																	
		26	Documento II: Programación	Mon 7/18/05	Wed 11/2/05																	
		27	Introducción	Mon 7/18/05	Tue 7/19/05																	
		28	Descripción de Obras Realizadas	Mon 7/18/05	Tue 7/19/05																	
		29	Programación de Obras a Realizarse	Thu 7/21/05	Wed 8/10/05																	
		30	Evaluación Económica de las Intervenciones	Mon 8/15/05	Mon 9/5/05																	
		31	Aspectos de Implementación	Wed 9/7/05	Thu 9/22/05																	
		32	Documento III: Planos y Reglamentación	Mon 9/26/05	Wed 11/2/05																	
		33	Planos	Thu 11/17/05	Fri 12/3/05																	
		34	Reglamentación	Thu 11/17/05	Fri 12/3/05																	
		35	Aspectos Procesales de los Documentos II y III	Tue 6/6/06	Mon 10/9/06																	
		36	Presentación a la Junta de Comunidad II	Tue 6/6/06	Tue 6/6/06																	
37	Revisión de Comentarios de la Junta de Comunidad II	Wed 6/7/06	Tue 6/27/06																			
38	Aviso de Vista Pública	Tue 7/18/06	Mon 8/7/06																			
39	Vista Pública	Tue 8/8/06	Wed 8/9/06																			





CAPÍTULO XIII

CONCLUSIÓN

El empeño de emprender el proceso de revitalización del Centro o su desarrollo urbano, económico y social originó el estudio realizado a los fines de visualizar la futura economía, sociedad e infraestructura del Centro Tradicional.

La convicción de la posibilidad de explorar nuevas vías, enfocadas en la reestructuración de la economía y con capacidad de transformar la situación y realidades del Centro generó las opciones de intervención que fueron presentadas.

Sin embargo, es preciso señalar que la revitalización del Centro no es tarea fácil. Contrario a lo que se conoce como crecimiento, el cual consiste en establecer las bases estructurales para que la economía mantenga un flujo ascendente de manera automática, el desarrollo urbano, económico y social es una labor que tiene que mantenerse a cada instante, porque su encomienda no es otra que transformar la sociedad de un espacio en una que contenga fuertes elementos económicos pero en combinación con los de carácter social y físico que apuntan al bienestar, participación y calidad de vida de los ciudadanos.

Desde esta perspectiva, este estudio responde al reto de reestructurar el Centro planteando alternativas conforme a un modelo de prácticas que aseguren las expectativas municipales y la participación de los comerciantes. Los resultados esperados: en su aspecto económico, ofrecer la solidez, diversificación y dinamismo a la economía del Casco y en su aspecto físico, atenuar las condiciones y efectos de un Centro deteriorado.

En resumen, este esfuerzo consignó las alternativas presentadas como uno de los mejores mecanismos para constituir las bases o precedentes de la revitalización del Centro. La labor que se visualiza en el Plan es la de promover una economía en función de una estructura empresarial, que no solo proveería al Municipio de una mayor cantidad de comercios, sino que podría fomentar las acciones del desarrollo urbano, que a la vez que amplíen la base de los elementos sociales, contribuyan al mejoramiento general del Centro y del Municipio.

BIBLIOGRAFÍA

- Anderson, B. (1966). Social Value. New York: August M. Kelley
- Baigorri, Jesus. (1987). Enseñar la Ciudad, Didáctica de la Geografía Urbana. Et al, 13-86.
- Bates, Timothy. (1995). Theories of Local Economic Development: Perspectives from across the Disciplines. Theories of Entrepreneurship (pp.248-263). London New Delhi: Sage Publications.
- Batten, T. (1957) Comunidades y su Desarrollo. Londres: Universidad de Oxford.
- Blakely, Edward J. (1984). Planning Local Economic Development: Theory and Practice. (2nd ed.). California: Sage Publications.
- Bryson, J.M., & Einsweiler R. C. (1988). Estrategic Planning. American Psychological Association.
- Burstiner, Irving. (1997). The Small Business Handbook. (3rd ed.). New York: Fireside.
- Conway, Francis J. (1983). “Participación, Planificación y los Municipios de Puerto Rico”. Revista Plerus, 22, p. 49-95.
- Corrada Guerrero, R. (1992-1995). La Planificación Estratégica Municipal. Revista Plerus, 23-24, p. 55-62.
- Dasgupta, P. (1955). Population, Poverty and the Local Environment. Scientific American.
- Díaz Mariam. (1997, septiembre 6). Cambio de sombrilla para las pequeñas empresas. Periódico El Nuevo Día, p. 68.
- Díaz, Mariam. (1998, enero 14). Recursos para las Autoempresas. Periódico El Nuevo Día, p. 48.
- Dietz, James L. (1989). Historia Económica de Puerto Rico. Puerto Rico: Ediciones Huracán, Inc.
- Drucker, Peter F. (1990). Las Nuevas Realidades del Estado y la Política... En la Economía y los Negocios... En la Sociedad y la Imagen del Mundo. Buenos Aires: Editorial Sudamericana.

- Dun & Badstreet. (1995). Business Failure Record. Wilton, Conn.: The Dun & Badstreet Corporation.
- Flores, Francisco J. (1988). Administración de Pequeñas Empresas. (1ra ed.). San Juan, Puerto Rico: Editorial Librotex.
- Fuller de Marvel, Lucilla. (1980). Un Manual para la Planificación Municipal de Puerto Rico. Río Piedras, Puerto Rico.
- Gist N. y Fleir, S. (1968). Sociedad Urbana. Barcelona, España: Ediciones Omega.
- Gutiérrez, Elías. (1990-91). Hacia una Estrategia de Desarrollo Competitivo. Revista Plerus, 22, p. 71.
- Katz, Peter. (1994). The New Urbanism: Toward an Architecture of Community. McGraw-Hill, Inc.
- MaClelland, David C. & Winter, David G. Cómo se motiva el éxito económico. (1ra. Ed.). (Trad. Manuel de J. Fernández Cepero, C.P.).
- Naisbitt, John. (1995). Global Paradox. New York: Avon Books.
- Navas Dávila, Gerardo. (1978). Crisis, Planificación y el Desarrollo Social Nacional. Desarrollo Nacional y Planificación Social. Serie de Planificación S-3. Universidad de Puerto Rico, Recinto de Río Piedras, Escuela Graduada de Planificación.
- Negrón Díaz, Santos. (1995). Análisis de la Literatura Post-Industrial. Puerto Rico: Club de Roma.
- Nelson, Arthur C. (1995). Theories of Local Economic Development: Perspectives from across the Disciplines. Theories of Regional Development (pp. 27-57). London New Delhi: Sage Publications.
- Newton, Grant W. (1981). Bankruptcy and Insolvency Accounting: Practice and Procedure. (2nd ed). New York: John Wiley and Sons.
- Pearce W. David, & Turner Kerry, R. (1993). Economics of Natural Resources. New York: HarperCollins Publishers.
- Pérez, Rita I. (2000, octubre). Cultura Empresarial: Clave para el desarrollo de la economía nacional. Periódico Diálogo, p. 6-10.
- Romero de Rolón, Aurora. (1992). Investigación Participativa y Autogestión Comunitaria. Buenos Aires: Editorial Humanitas.

Ruíz, Angel. (1997, diciembre 8). Utópico el pleno empleo. Periódico El Nuevo Día, p.5.

Sánchez Jiménez, J. (1982). Del campo a la ciudad. Modos de vida rural y urbana. Barcelona: Editorial Salvat.

Small Business Administration. (1998). Los Datos Sobre... El pequeño Negocio. U.S. Small Business Administration: División de Puerto Rico.

“The rise and rise of America’s Small Business”. (1989) The Economist, 310, p. 67.

Trinidad, Pablo J. (1997, octubre 5). En busca de nuevas fuentes de desarrollo. Periódico El Nuevo Día, p. 14.

Vaquer Castrodad, Juan. (1983). La participación ciudadana en la reforma Municipal: Nuevo enfoque y nuevas oportunidades. Revista Plerus, 23-24, p. 153-176.

Zerbe, Richard, Jr., & Dively, D.D. (1993). Benefit-Cost Analysis. In Theory and Practice. University of Washington: HarperCollins Publishers.