
INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE OCCIDENTE

Reconocimiento de Validez Oficial de Estudios de nivel superior según Acuerdo Secretarial 15018, publicado en el DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN EL 29 DE NOVIEMBRE DE 1976

**DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS SOCIOPOLÍTICOS Y JURÍDICOS
MAESTRÍA EN POLÍTICA Y GESTIÓN PÚBLICA**



NEGOCIACIONES PARA LA ADQUISICIÓN DE LOS PREDIOS EN EL ENTORNO DEL PARQUE MORELOS. PROCESO FALLIDO DE CONSTRUCCIÓN DE LA VILLA OFICIAL PARA LOS JUEGOS PANAMERICANOS GUADALAJARA 2011.

Tesis Profesional

PARA OBTENER EL GRADO DE

MAESTRÍA EN POLÍTICA Y GESTIÓN PÚBLICA

PRESENTA

Héctor Manuel Morán Gutiérrez

Asesor: **Dr. Ignacio Medina Núñez**

Tlaquepaque, Jalisco, Diciembre 2010

AGRADECIMIENTOS

Señor, quiero darte las gracias por permitirme concluir esta etapa de formación, te pido me concedas, amor, salud, humildad, sabiduría y serenidad; para poder servir a mis semejantes; GRACIAS SEÑOR.

Quiero agradecer a las siguientes personas que me han brindado todo su apoyo:

A mi esposa amada, por ser la fiel compañera de viaje en este mar de desafíos y oportunidades que significa la vida juntos.

A mis hij@s, que son el motor y motivación de mi vida.

A mis padres, por todo su apoyo y consejos.

A mis amigos, José Martín del Campo, Dr. Luis Peraza y Dr. Ignacio Medina, por su invaluable apoyo y orientación a lo largo de este proyecto de titulación.

Gracias.

ÍNDICE

- **RESUMEN EJECUTIVO**

- **INTRODUCCIÓN**

- **CAPÍTULO I: GUADALAJARA, SEDE DE LOS JUEGOS PANAMERICANOS DEL 2011**

- **CAPÍTULO II: PROCESO DE ADQUISICIÓN DE PREDIOS EN EL PARQUE MORELOS.**

- **CAPÍTULO III: RESULTADOS**

- **CONCLUSIONES**

- **BIBLIOGRAFÍA**

- **GLOSARIO**

- **ANEXOS**

RESUMEN EJECUTIVO:**“Las negociaciones para la adquisición de los predios en el entorno del parque Morelos. Proceso fallido de construcción de la villa oficial para los juegos panamericanos Guadalajara 2011”.**

Éste reporte de experiencia profesional describe la interacción personalizada en más de 850 reuniones con dueños e inquilinos de casa habitación, así como con propietarios de comercios de la zona.

Durante el proceso, el cual llevó un lapso de tiempo de dos años; representando más de 5,000 horas de trabajo, surgieron diferencias en cuanto a la forma y tipo de acercamiento con las personas por parte del equipo de trabajo encargado de las negociaciones.

El reporte también revela que la interacción con los dueños e inquilinos de casa habitación, así como propietarios de comercios se manifestó en diferentes niveles de dificultad.

Los resultados parecen reflejar que el proceso de negociación entre gobernantes y gobernados es un asunto por demás complejo en el que intervienen una gran diversidad de factores.

Las negociaciones futuras en las que la toma de decisiones involucre a la sociedad política y la sociedad civil, deberán realizarse como un verdadero ejercicio de gestión pública, en donde un equipo de funcionarios especializado en gestión, operación y ejecución, lo lleve a cabo directamente.

INTRODUCCIÓN:

El desarrollo de una sociedad se concibe actualmente como la evolución de manera integral de los aspectos económicos, políticos y sociales en que se materializa el bienestar colectivo, tanto en su dimensión cuantitativa como cualitativa, y ello requiere necesariamente de un proceso de cambios estructurales de largo plazo y de acciones puntuales en el corto, que en muchas ocasiones, resulta lento o tortuoso debido a factores de diversa índole, como pueden ser los intereses políticos de los representantes sociales, los compromisos sectoriales de las organizaciones formales o las inercias colectivas de las masas, entre muchos otros.

Este Reporte de Experiencia Profesional documenta el único proceso mediante el cual se realizó la negociación por parte del gobierno municipal de Guadalajara (2007-2009) para la adquisición de los predios en el entorno del Parque Morelos, cerca del centro histórico de la ciudad, y en los cuales se pretendía la edificación de la Villa Panamericana, destinada al hospedaje de los atletas y directivos de los diferentes países participantes durante la realización de los Juegos Panamericanos Guadalajara 2011.

El escrito consta de una introducción, tres capítulos y conclusiones, incluyendo al final varios anexos.

El primer capítulo ofrece el contexto histórico de Guadalajara como sede de los Juegos Panamericanos y cómo se decidió que la villa donde se iban a hospedar los atletas se ubicara en los alrededores del Parque Morelos, originando un

proceso necesario para la adquisición de numerosos predios por parte del gobierno.

El segundo capítulo describe dicho proceso dirigido a negociar el traspaso de la propiedad en una negociación directa con los propietarios de las viviendas, con los inquilinos residentes en las mismas y con los comerciantes de la zona; todo este proceso estaba en marcha cuando finalmente se decidió que la Villa Panamericana cambiaría de ubicación.

El tercer capítulo nos muestra los resultados del proceso de negociación entre el gobierno y los dueños de inmuebles en donde se iban alcanzando diversos acuerdos fundamentales hasta el momento en que se dio a conocer la decisión sobre el cambio de sede.

¿Qué resultó bien y qué resultó mal de todo este proceso?

Este escrito, representa la experiencia profesional de uno de los que intervinieron en este complejo proceso, como integrante del equipo negociador, y en donde se quiere expresar el propósito de mejorar la política pública de un gobierno en relación con sus gobernados a partir de un caso tan polémico como la sede de la Villa Panamericana.

CAPÍTULO I

GUADALAJARA, SEDE DE LOS JUEGOS PANAMERICANOS 2011

Desde 1995, a principios de la administración municipal del Ing. Cesar Coll Carabias, la ciudad de Guadalajara se había planteado buscar un modelo de desarrollo que le permitiera transformar su estructura urbana, económica y social con el objeto de hacerle frente a los retos del mundo moderno y de cara a la globalización; es aquí que el proyecto de buscar la sede de un evento internacional de la magnitud de unos Juegos Panamericanos tomó trascendencia importante para la ciudad.

¿POR QUÉ GUADALAJARA FUE DESIGNADA SEDE DE LOS PANAMERICANOS?

Guadalajara es uno de los centros de negocios más importantes de América Latina y ha sido punto de encuentro de los Países Iberoamericanos gracias su estratégica ubicación.

Gracias a la infraestructura deportiva con la que cuenta la ciudad, ha sido subselección de los VII Juegos Panamericanos en 1995; de los XIX Juegos Olímpicos en 1968; de las ediciones IX y XIII en los años 1970 y 1986, de las Copas Mundiales de Fútbol.

Cada año la ciudad recibe más de dos millones de visitantes tanto nacionales como internacionales principalmente a sus ferias y exposiciones; transformando la ciudad en una sofisticada metrópoli cosmopolita. Prueba de esto es EXPO GUADALAJARA, recinto ferial que cuenta con una superficie de noventa mil metros cuadrados, siendo el segundo más importante de América Latina, solo superado por el de Sao Paulo, Brasil.

Según el INEGI, del total de habitantes de Jalisco (6,752,113) en el 2005, la Zona Metropolitana concentra más de cuatro millones de personas en los municipios de Guadalajara, Zapopan, Tlaquepaque, Tonalá y Tlajomulco, conectados por una moderna red de vías urbanas. También la ciudad se conecta a través de modernas autopistas y carreteras federales con todo el país.

Guadalajara cuenta con conexiones áreas a los más importantes destinos alrededor del mundo. Tiene uno de los aeropuertos más modernos de Latinoamérica.

La ciudad cuenta con servicios de primer nivel y con una suficiente capacidad hotelera, la cual se encuentra en permanente expansión; aunado a lo anterior, se ofrece una gran variedad de museos, galerías de arte y centros comerciales, con actividades recreativas, culturales y deportivas todos los días del año.

La oferta cultural y artística se hace desde diversos escenarios, foros, galerías, teatros y eventos populares en las calles de la ciudad. La feria internacional del libro (FIL) y el festival internacional de cine de Guadalajara (FICG), son prueba fehaciente de ello.

La metrópoli cuenta con grandes universidades, con prestigio internacional, públicas y privadas, también los clubes y asociaciones han dotado a la ciudad de una vasta infraestructura para actividades que pueden ser recreativas o deportivas de alto rendimiento, en espacios al aire libre y recintos cerrados, desde gimnasios equipados hasta estadios para decenas de miles de personas en todas las especialidades.

Lo anterior le ha permitido al estado de Jalisco y en particular a la ciudad de Guadalajara consolidar el deporte, con un trabajo serio y comprometido. Se han planeado en detalle las inversiones, tanto en talento y experiencia como en capital humano, apoyados con más y mejores instalaciones.

Jalisco tiene a la fecha el récord como el Estado Campeón de la Olimpiada nacional por décimo año consecutivo.

Aunque como toda gran concentración urbana (Rosique 2006), la Zona Metropolitana de Guadalajara también tiene grandes problemas sociales de pobreza y exclusión (Medina y Florido 2004), los municipios de Guadalajara y Zapopan conservan el mejor índice de desarrollo humano en Jalisco.

Las características y los logros anteriormente mencionados le permitieron a la ciudad ganar la sede de la justa deportiva más importante de América para el 2011. La Organización Deportiva Panamericana (ODEPA) eligió por unanimidad a Guadalajara durante la 44 Asamblea General de la Organización celebrada en Buenos Aires en 28 de mayo de 2006, luego de que ninguna otra ciudad se presentara como candidata, la ciudad fue elegida por los 42 delegados de la organización (Andrade 2006).

Otras ciudades como San Antonio, Texas (que perdió con Río de Janeiro la sede de 2007), Mar del Plata en Argentina (que ya había sido sede del evento en el año 1995) y Cali en Colombia (que realizó los juegos en 1971) habían sido presentadas como posibles sedes, sin embargo, ninguna presentó su candidatura oficial para la Asamblea.

Atrás quedó la aspiración de Guadalajara, que desde hace más de una década buscaba la sede; en 2003 perdió ante Santo Domingo, y en la siguiente contienda retiró su candidatura, por lo cual Río de Janeiro se quedó con la organización de los Panamericanos de 2007.

Lograda la sede el 28 de mayo del 2006, durante la administración municipal del C.P. Emilio González Márquez, comenzó el relanzamiento y redimensionamiento de los cambios estructurales antes mencionados, iniciando con la construcción de diversos estadios deportivos; tal fue el caso del complejo de voleibol en la Unidad Ávila Camacho inaugurado en abril del 2007; junto con este caso se planteó la construcción o remodelación de 16 instalaciones, para albergar cuando menos a 23 diferentes disciplinas deportivas; cabe señalar que el número de éstas podía variar, dado que las disciplinas a participar es determinado por la ODEPA (Organización Deportiva Panamericana). Había que preparar la ciudad para que estuviera lista en el 2011.

En marzo de 2007, ya en la administración municipal del Dr. Alfonso Petersen Farah, se recibió la visita de los integrantes de la ODEPA, presentándose en esa ocasión las posibles sedes para la edificación de la Villa Panamericana, las cuales quedaron de la siguiente manera: el Parque Morelos, el Parque Agua Azul y Tesistán. Como resultado de esta visita, se acordó una reunión para el mes de

abril de ese mismo año con el Gobierno del Estado para definir y presentar en conjunto el plan de desarrollo y adecuación de instalaciones tanto deportivas como de alojamiento (Petersen, 2008).

La ciudad de Guadalajara daba sus primeros pasos firmes rumbo a la organización de los XVI Juegos Panamericanos, en un contexto económico con crecimiento y una alta demanda de vivienda, sobre todo en los estratos socioeconómicos medios.

Infraestructura requerida para la organización del evento

Cuando una ciudad pretende ser sede de un evento internacional del tamaño y trascendencia como los Juegos Panamericanos, debe formalizar su intención a través de un documento denominado “Cuaderno de Cargos”, el cual consta de una serie de apartados y de documentos que dan soporte a la intención de la ciudad para organizar dicho evento; en este caso, sería presentado para su análisis y aprobación de la ODEPA.

La Ciudad de Guadalajara presentó este documento, con el respaldo del Gobierno del Estado de Jalisco, del Comité Olímpico Mexicano y del Gobierno de la República. En él, se plasmaron una serie de apartados que describían las diversas situaciones existentes, las necesidades y proyectos de la ciudad; se trataba de un documento que marcaba claramente la intención de la Ciudad por ser sede de los Juegos Panamericanos, y que servía de base y guía para los trabajos a realizar. El mismo documento tendría modificaciones en función de las necesidades y las formas de solventarlas.

Dentro de los aspectos presentados en el “Cuaderno de Cargos” por parte de la Ciudad de Guadalajara estaban los siguientes puntos:

Ciudad sede: se hace una breve descripción de la ciudad de Guadalajara.

Condiciones Locales: se describen la estructura y niveles de Gobierno, los procesos electorales para la elección de autoridades, los Partidos Políticos, y datos generales respecto a la población.

Formalidades aduanales y de inmigración: en este punto, el Comité Pro-Sede se compromete a gestionar ante el Gobierno Federal la “Tarjeta de Identidad Panamericana” así como un pasaporte válido hasta los 6 meses posteriores al evento, para que constituyan los documentos básicos para acceder a México, así como la excepción de pago de impuestos de los materiales, alimentos, etc. a utilizarse por parte de las delegaciones participantes.

El Medio Ambiente en Guadalajara: el documento describe el clima, las áreas naturales protegidas, los parques, los sistemas e infraestructura para medir la contaminación, etc.

Seguridad: aquí se mencionan las corporaciones policiacas, de protección civil y bomberos de la Zona Metropolitana de Guadalajara, así como las instancias Estatales y Federales, que serán las encargadas de garantizar la seguridad de los atletas y directivos.

Servicios de Salud: en este apartado se describen los servicios hospitalarios y clínicas con los que cuenta la ciudad y el país, así como sus niveles de salubridad en el manejo de agua potable y alimentos.

Villa Panamericana: en este punto, el documento marca como propuesta para la edificación de la Villa Panamericana, la zona de Tesistán en el municipio de Zapopan, un lugar que posteriormente fue cambiado por el entorno del Parque Morelos en el centro de Guadalajara y después finalmente por un predio en El Bajío, municipio de Zapopan nuevamente.

El documento marca una serie de necesidades que debe cubrir la Villa Panamericana como son las siguientes:

La construcción de 1,100 viviendas para poder contar con 7,500 camas para albergar a los atletas y oficiales con derecho a alojarse en la villa; esto implica además la dotación de cajones de estacionamiento para las viviendas así como áreas verdes y plazas públicas. Dicho proyecto de construcción se estima que pueda ponerse a la venta previo al evento, y, ser ocupado por los adquirientes a la terminación de los Juegos.

Los servicios que se contemplan disponer dentro de la misma Villa Panamericana son:

Oficina del Protocolo; Oficina del Alcalde de la Villa; Oficina administrativa de la Villa; Oficina de Acreditación; Oficina Técnica Deportiva; Oficina de Prensa; Sala de Entrevistas con los Medios; Sala de video con material deportivo y recreativo;

Centro de Cómputo; Comunicaciones (teléfono, fax, Internet, correo); Archivo General; Snack Bar (servicio 24 horas); Centro de Servicios para los Comités Olímpicos Nacionales (CONs); Sala de reuniones de los Jefes de Misión; Plaza Panamericana para la Ceremonia de Izamiento de Banderas y Bienvenida a las delegaciones; Centro de Información Deportiva; Centro de Servicios Lingüísticos; Área de almacenaje para las Delegaciones; Una policlínica para urgencias medicas.

Se necesitarían también Instalaciones Temporales para uso exclusivo durante el desarrollo de los Juegos, las cuales se llevarán a cabo basándose en membranas, carpas y otras alternativas técnicas, a fin de que sean totalmente desmontables y recuperables. Dichas instalaciones serían las siguientes: Área de ingreso, visible y controlado; Comedor de atletas y cocina; Centro de entretenimiento (variedades musicales, teatro, disco, cine, etc.); Área Comercial; Lavandería de autoservicio y tintorería; Peluquería; Bancos; Biblioteca; Tiendas de ropa; Artesanías; Galerías de arte; Libros y discos; Cafetería (bebidas sin alcohol y bocadillos).

Otros Alojamientos: en este apartado, se describen los hoteles en los cuales se hospedarán los miembros de Familia Olímpica Panamericana, los representantes del Comité Olímpico Internacional, las Federaciones Internacionales, las Confederaciones Deportivas Panamericanas, los invitados especiales y medios de comunicación; también se describen una serie de lugares en los cuales se podrán realizar reuniones de trabajo o asambleas de dichos organismos.

Transporte: aquí el documento describe los medios y sistemas de transporte existentes en el estado y la ciudad, y hace referencia a proyectos de modernización de los mismos; además, marca los operativos que se realizarán

para la movilización de los invitados especiales, federativos, atletas, entrenadores, oficiales, técnicos, medios de difusión, patrocinadores, y voluntarios.

Programa Deportivo: si bien el programa y fechas son acordadas por la ODEPA, Guadalajara hace la propuesta del mes de Octubre del 2011, para la realización de los Juegos, basándose en las condiciones climáticas, además de que en esa fechas la ciudad festeja entre otras cosas el descubrimiento de América.

Instalaciones Deportivas: aquí se presentan las condiciones actuales, los trabajos a realizar, la capacidad de espectadores y la distancia respecto a la Villa Panamericana de las diversas instalaciones deportivas con las que cuenta la Ciudad de Guadalajara, así como las del interior del Estado de Jalisco, ya que algunas disciplinas estarían fuera de la ciudad por su naturaleza o conveniencia.

Rutas, Eventos e Instalaciones por construir: en este apartado, se presentan las diferentes rutas como lo son para ciclismo, maratón y marcha, así como la construcción de nuevas instalaciones para 7 disciplinas y se menciona el desarrollo de 3 eventos deportivos fuera de la ciudad de Guadalajara.

Ceremonias: aquí se mencionan las diferentes ceremonias que se realizarán como lo son inauguración, clausura y premiación de las diferentes disciplinas.

Medios de Comunicación: el centro de medios se plantea con una capacidad para 600 personas y contará con los servicios de computadoras con acceso a internet y a la base de datos de los Juegos Panamericanos, software especializado para edición, líneas telefónicas, servicio de fotocopiado, sala de

prensa, pantallas con señal de TV de los Juegos Panamericanos, módulo personalizado de información para periodistas, edición fotográfica digital, servicio de impresión, sala gratuita de edición lineal de televisión, oficina de prensa del Comité Organizador de los Juegos Panamericanos: además se contará con un Centro de Información Estadística y un Centro de Servicios Técnicos para Televisión, Radio y Prensa.

Telecomunicaciones e Información Tecnológica: en este punto, se describen las cuestiones técnicas en cuanto a las formas de transmisión de datos, imágenes y sonidos, satélites disponibles, canales de televisión privados y públicos además de los sistemas de cable e información con los que dispone la ciudad; así mismo, se mencionan las acciones a ejecutar para tener listos los sistemas con la tecnología de punta.

Finanzas: El Gobierno Federal, Estatal y Municipal garantizan los recursos financieros que se requieran para la organización de los Juegos Panamericanos del 2011; así mismo, el Comité Organizador prevé el ingreso de recursos provenientes de la comercialización de los Juegos, los derechos de televisión y otras acciones asociadas al desarrollo del evento.

La inversión estimada en el documento para la construcción y acondicionamiento de las instalaciones de competencia y entrenamiento, la construcción de la Villa Panamericana, el equipamiento deportivo, el pago de 7,500 boletos de avión a los participantes, los gastos de operaciones y otras obligaciones financieras, entre ellas lo previsto en el Estatuto de la ODEPA, generaron un presupuesto de gastos de alrededor de \$180,000,000.00 USD (ciento ochenta millones de dólares).

Aspectos Legales: se incluyen las declaraciones de aval de las autoridades municipales, estatales y federales donde manifiesta el respaldo total a la organización de los Juegos; se menciona a la entidad responsable en el caso de que la ciudad sea elegida, así como los aspectos de derechos de marcas y emblemas.

Cultura: por último, el documento menciona una serie de actividades culturales que realiza la ciudad durante el mes de octubre de cada año, así como los posibles espectáculos y actividades culturales que se podrán ofrecer a los visitantes durante el evento.

Como se puede observar a lo largo de este apartado, el proyecto de organización de unos Juegos Panamericanos implica una labor titánica de coordinación de recursos humanos, técnicos y financieros; cabe señalar que, si bien la participación del autor de éste reporte de experiencia profesional, en este gran proyecto de ciudad, se limitó a las negociaciones para la adquisición de los predios en los cuales se pretendía la edificación de la Villa Panamericana en el entorno del Parque Morelos, el trabajo específico desarrollado, era parte de un todo que implicaba la coordinación con muchas áreas de la misma organización del evento.

CAPÍTULO II

PROCESO DE ADQUISICIÓN DE PREDIOS EN EL PARQUE MORELOS

La construcción de la ciudad futura: Proyecto Alameda

Llevar a cabo la Villa Panamericana, también denominado Proyecto Alameda, en las inmediaciones del Parque Morelos, representaba una oportunidad única para la construcción de un modelo que se consideraría como de la ciudad futura: más verde, más humana y más adecuada a las aspiraciones de sus habitantes (Cfr. Anexo 2, 2007).

El proyecto, llevaba consigo un sinfín de beneficios, todos ellos congruentes con las circunstancias que prevalecían en ese momento.

Dentro de los beneficios que se planteaban estaban los siguientes:

Beneficios de carácter urbanístico, como iniciar acciones para replantear al centro histórico como un lugar para edificar y mejorar viviendas; hacer del Parque Morelos un verdadero lugar en donde confluyan familias al sano esparcimiento, desarrollar mejores lugares y con mayor equipamiento para toda la zona, conservación de los puntos importantes con los que cuenta el área, incluyendo lugares con algún valor patrimonial, incorporar al área urbana una serie de elementos constructivos de gran calidad, modernidad y sobre todo con las tecnologías de vanguardia.

En la consideración de beneficios que implicarían desarrollo social; era importante, que la ciudadanía pensara a la zona como un lugar que contaría con el equipamiento, que en verdad se utilizaría y resultaría beneficioso para la comunidad.

Se buscaba que el área se poblara de una manera diferente, en una zona que representa una parte importante y sobre todo muy reconocida por el arraigo de la gente; también resulta importante que de alguna manera se vinculara mediante un lugar de referencia las zonas poniente y oriente de la ciudad.

Los beneficios de orden económico también son de gran importancia considerarlos, por ejemplo, la generación e incremento de actividades económicas que dejen mayores utilidades, mejorando el sector comercial del centro histórico; uniendo comercialmente zonas tan importantes como la Plaza Tapatía, la zona del calzado de Esteban Alatorre, y el mercado de San Juan de Dios; todo lo anterior, le daría un fuerte incremento al patrimonio urbano – turístico - comercial de la zona.

Oferta Pública

Derivado de todo lo anterior, el Gobierno Municipal de Guadalajara realizó un ofrecimiento para adquirir, mediante opción de compra, los inmuebles necesarios para la construcción de la Villa Panamericana / Proyecto Alameda en las inmediaciones del Parque Morelos en el centro histórico de la ciudad.

La oferta en general, fue para todos los propietarios de los inmuebles incluidos dentro del perímetro de intervención.

Se ofreció un contrato de opción de compra a los propietarios de inmuebles con fecha de vencimiento del 17 de septiembre del 2007. También se estableció que durante este periodo el Gobierno Municipal de Guadalajara podría ejercer esta opción en cualquier momento y para hacer esto dependería de que todas las fincas incluidas en ésta oferta otorgaran su aceptación mediante la firma de una declaración unilateral de voluntad para adherirse a dicho proyecto.

En caso de no lograr la aceptación de todos los propietarios, el Gobierno Municipal de Guadalajara se reservaba el derecho de ejercer o no su derecho de opción de compra.

Para llevar a cabo lo anterior, señaló una serie de condiciones generales, direccionadas al establecimiento de tres tipos de poseedores de predios:

1.- Propietarios de casa habitación

2.- Inquilinos de casa habitación

3.- Propietarios de comercios

Condiciones generales

A los propietarios de casa habitación les proponían las siguientes opciones, tal como está detallado en el Anexo 2:

1.- Pago del inmueble al 200% del valor comercial actual determinado por avalúo municipal, valor catastral o bien, avalúo solicitado por el propietario por un profesional certificado por el Instituto Mexicano de Valuación.

2.- Recibir como aportación el inmueble considerado al 200% de su valor comercial y participar de manera proporcional con su aportación, en las utilidades finales del proyecto.

3.- Recibir el inmueble considerado al 300% de su valor comercial para ser pagado con vivienda una vez terminado el desarrollo.

A los inquilinos de casa habitación se les proponía:

1.- El pago único de 50,000.- a las familias que arrenden alguna casa habitación o departamento cuyo propietario acepte vender o aportar, al desarrollo de la Villa Panamericana / Proyecto Alameda.

A los propietarios de comercios se les proponían las siguientes opciones:

1.- Pago del inmueble al 200% del valor comercial actual determinado por avalúo municipal, valor catastral o bien el avalúo solicitado por el propietario a un profesional certificado por el Instituto Mexicano de Valuación.

2.- Pago del 50% del valor comercial y asignación de un local comercial de la misma superficie del actual en el desarrollo terminado.

3.- Autorización para una reubicación temporal durante el tiempo de construcción de la Villa Panamericana (se haría con estricto apego a los ordenamientos municipales).

4.- Una indemnización de 100 mil pesos a los comerciantes establecidos que por razones expuestas se vean imposibilitados a continuar con su actividad comercial o bien para aquellos que rentan el espacio comercial.

De acuerdo a lo anterior, se estableció de igual manera que los pagos ofrecidos serían de contado una vez que se aceptara el ejercicio de la opción de compra por parte del Gobierno Municipal de Guadalajara.

Para llevar a cabo la operación de compra-venta de cada uno de los predios, fue necesario un análisis jurídico exhaustivo que permitiera conocer la figura legal idónea para el proceso de adquisición.

Como resultado de dicho análisis el cual llevó cerca de medio año, se consideró pertinente la constitución de un Fideicomiso Público Irrevocable de Administración,

que permitiera la adquisición de los predios, sin que estos fueran incorporados en una primera etapa al patrimonio municipal pero que permitiera contar con los mismos para destinarlos al desarrollo del proyecto Alameda.

Dicha figura, también permitía la facilidad de operación administrativa, toda vez que el número de integrantes del comité técnico era considerablemente reducido en comparación con la administración pública municipal.

El comité técnico era el responsable de la aprobación de la compra de predios, del pago de indemnizaciones a inquilinos, así como también el responsable de la contratación de estudios, proyectos y asesorías que fueron necesarias para la elaboración del proyecto Alameda; dentro de los que podemos destacar la convocatoria a especialistas para el diseño de trece edificios que en una primera etapa se pretendían construir (Cfr. Anexo 4, 2008).

Dicho comité estaba integrado por El Presidente Municipal, un diputado del congreso local, una comisión de Regidores del Ayuntamiento de Guadalajara, funcionarios municipales y estatales.

El mencionado organismo contaba con el apoyo técnico de diversos funcionarios públicos, integrados en diversos equipos de trabajo, mismos que desarrollaban funciones específicas dentro del proyecto y que apoyaban la toma de decisiones.

Es de mencionarse, que dichos equipos no contaban con un nombre determinado pero si con funciones y actividades específicas a desarrollar. Dentro de los equipos podemos mencionar los siguientes:

- Equipo Económico-Financiero, conformado por funcionarios municipales de las áreas de Promoción Económica, Coordinación y Planeación y Tesorería. El equipo, analizaba las distintas alternativas de financiamiento para el proyecto.

- Equipo de Diseño y Proyectos, integrado por personal de la Comisión de Planeación Urbana (COPLAUR) y la Dirección General de Obras Públicas; encargados de definir el proyecto urbanístico así como los predios a intervenir y la relación con los arquitectos ganadores, que propusieron el diseño de los trece edificios que integrarían el proyecto.

- Equipo de Comunicación, integrado por personal del área de Comunicación Social, de Coordinación y Planeación y de Promoción Económica; su propósito era difundir y consensuar con diferentes actores sociales los acuerdos tomados por dicho comité.

- Equipo Legal, lo formaban principalmente personal de la Secretaría General del Ayuntamiento, Sindicatura y Promoción Económica, sus funciones consistían en analizar en conjunto con los asesores externos las diferentes alternativas legales que se presentaron en el transcurso del desarrollo del proyecto.

- Equipo de Negociación, formado principalmente por personal de la Dirección de Fomento a la Inversión, dedicado a la negociación con propietarios e inquilinos de la zona y responsables de presentar los predios factibles de compra para su valoración y en su caso aprobación o rechazo

por parte del comité técnico del fideicomiso, previo análisis y revisión con el equipo de diseño y proyectos.

Tomando en cuenta el objetivo del presente reporte de experiencia profesional, describimos más ampliamente el equipo negociador.

PRIMERA ETAPA

Coordinación General

Al comienzo de las negociaciones, a mediados del mes de agosto del 2007, fue necesaria la integración de un equipo encargado del acercamiento y sensibilización de los propietarios e inquilinos en la zona del parque Morelos.

Primeramente se define la coordinación general de este equipo, por indicaciones del Presidente Municipal, dicha coordinación fue la responsable de establecer los lineamientos y estrategias a seguir, a efecto de lograr el objetivo. Dentro de sus funciones podemos señalar:

- Seleccionar y capacitar al personal destinado a cada proceso.
- Definir la información a recabar y su sistematización.
- Analizar en conjunto con las diversas áreas y asesores las estrategias legales a seguir.
- Revisar y definir en coordinación con el equipo de diseño y proyectos los predios a negociar.
- Elaboración de informes y estadísticas relacionadas al proyecto.

- Coordinación directa con el área económico-financiera, en especial con la dirección de catastro municipal.
- Gestoría ante las diferentes instancias de gobierno.
- Atención personalizada a diversos inquilinos, propietarios y ciudadanos en general.

Estadística e Información

Este equipo, conformado por 3 personas se encargaban fundamentalmente de la elaboración de estadísticas, sistematizar la información recabada por las diferentes áreas, y elaborar los diferentes mapas que reflejaban las distintas situaciones y avances de las negociaciones.

Localización de Propietarios

Esta área formada por 3 personas, era la encargada de realizar investigaciones a efecto de lograr la localización de los propietarios, utilizando diversas herramientas dentro de las cuales podemos mencionar; directorios, bases de datos de registro civil, catastro, registro público de la propiedad, relaciones exteriores, instituto federal electoral, entre otras.

Atención y Firma de Convenios

Los funcionarios que integraban esta sección eran 5 personas, las cuales tenían la responsabilidad de presentar a los propietarios e inquilinos de la zona la

información de la convocatoria así como aclarar todas sus dudas con respecto a la misma. Aunado a esto se encargaban de llevar el proceso para lograr la firma de la declaratoria unilateral de voluntad.

Cabe señalar que esta primera etapa concluyó a mediados de marzo del 2008, previo al proceso de formalización de compra-venta de predios.

SEGUNDA ETAPA

Coordinación General

En abril del 2008, fue necesario reestructurar las funciones y procedimientos del equipo negociador. La nueva forma de operación del equipo se planteó dada la necesidad de llevar a cabo diversos procesos que eran necesarios a efecto de lograr la compra-venta de predios, así como la desocupación de los mismos por parte de los inquilinos.

Dichas modificaciones fueron responsabilidad de la coordinación general, misma que desarrolló una serie de actividades y funciones de diversa índole y dentro de las cuales podemos señalar:

- Definir la información a recabar y su sistematización.
- Analizar en conjunto con las diversas áreas y asesores las estrategias legales a seguir.
- Revisar y definir en coordinación con el equipo de diseño y proyectos los predios a negociar.
- Elaboración de informes y estadísticas relacionadas al proyecto.

- Coordinación directa con el área económico-financiera, en especial con la dirección de catastro municipal.
- Gestoría ante las diferentes instancias de gobierno.
- Atención personalizada a diversos inquilinos, propietarios y ciudadanos en general.
- Relación con el Colegio de Notarios del Estado de Jalisco, así como con los Notarios responsables de escriturar los predios y contratos de transacción por arrendamiento del inmueble.
- Contacto con el área de diseño y proyectos para la entrega de inmuebles y su posterior demolición.
- Vinculación con el banco fiduciario, el cual era el encargado de realizar los pagos correspondientes a predios e inquilinos.
- Participar en todas las reuniones del Comité Técnico del Fideicomiso Público Irrevocable de Administración para la Villa Panamericana-Proyecto Alameda.

Estadística e Información

Conformado por 2 personas se encargaban fundamentalmente de la elaboración de estadísticas y sistematizar la información.

Propietarios y Compras

El área se integraba por 3 personas, cuyas funciones principales consistían en recabar la documentación necesaria por parte de los propietarios para la integración de expedientes, así como hacerlos llegar a los notarios. También tramitaba los pagos correspondientes ante el banco fiduciario.

Inquilinos y Desocupaciones

Integrado por 2 personas, este equipo era el responsable de concentrar la documentación para lograr la firma de los contratos de transacción por arrendamiento del inmueble, mismos que permitían la desocupación en tiempo y forma de los domicilios, finalmente eran los responsables de entregar las fincas al área encargada de las demoliciones.

Gestión y Seguimiento Jurídico

Dada la complejidad que presentaron diversos predios fue necesario establecer un mecanismo que permitiera apoyar, asesorar, gestionar y agilizar los trámites y procedimientos necesarios que facilitaran la adquisición de los predios en el menor tiempo posible. En esta labor estaban focalizadas 2 personas.

Es importante considerar, que el equipo negociador sufrió múltiples modificaciones a lo largo del proceso, toda vez que existía personal que colaboraba y no pertenecía a la dependencia encargada de las negociaciones.

CAPÍTULO III

RESULTADOS

La oferta Pública

La difusión de la oferta pública se manejó a través de los principales medios impresos de la ciudad.

Dicha oferta pública para llevar a cabo el proyecto se lanzó el día 15 de agosto del 2007, con fecha de cierre el día 29 de octubre de 2007. En esta primera etapa, se definió quienes integrarían el proyecto de propietarios de casa habitación, inquilinos de casa habitación, y propietarios de comercios, de la zona definida como entorno al parque Morelos.

La segunda etapa, comprendida entre noviembre del año 2007 a mayo del año 2008; se establecieron los precios de los predios, punto de partida para el inicio del proceso de adquisición de los mismos.

El equipo negociador y procedimiento de negociación:

A partir de la convocatoria, se tenían delimitados los predios que estaban incluidos en el proyecto.

No obstante definida la convocatoria para la adquisición de los predios, el personal que sería el responsable de dar a conocer la información, negociar con los propietarios e inquilinos de la zona delimitada, no tenían conocimiento alguno respecto a dicha convocatoria y a la forma o sentido de la misma.

Sobra decir que carecían del conocimiento y procedimientos claros para llevar a cabo la actividad de negociación, toda vez que tuvieron conocimiento de la convocatoria el mismo día de su publicación, denotando con esto el grado de improvisación con el que se atendió en un inicio dicho proceso.

Derivado de lo anterior se determinó en conjunto entre el coordinador general y la dirección operativa, tomar un tiempo de 48 horas, antes de comenzar a atender a los ciudadanos para analizar y esclarecer dudas respecto a la convocatoria, que tenía la misma dirección operativa encargada de la negociación.

Producto de este lapso de análisis, se estableció un grupo de tarea a cargo de la dirección operativa (Dirección de Fomento a la Inversión), en el cual participaron funcionarios de varias dependencias, todos dirigidos por un coordinador general.

La metodología para iniciar el acercamiento con los dueños e inquilinos, se dio en principio por parejas sin características especiales, las cuales visitaban la zona, contactando a los que vivían en el domicilio. Cabe señalar que la mayoría de ellos eran inquilinos, regularmente ellos daban la información de donde localizar al propietario. Localizado el propietario, se establecía una cita en la cual se les mostraba y explicaba los alcances del proyecto; de esta manera se lograba el primer contacto con el propietario y se le daba tiempo para que analizara la información y posteriormente tomara una decisión de acuerdo a sus intereses particulares.

Se mantuvo contacto continuo con ellos para aclarar las dudas y fortalecer su decisión, considerando siempre los plazos establecidos en la misma convocatoria, ya que en un principio se buscaba conocer la viabilidad del proyecto alameda en base al número de predios y metros cuadrados posibles de ser adquiridos en la zona delimitada.

En el caso de los inquilinos que no proporcionaban información de donde localizar a los propietarios, se realizaba una investigación documental sobre ellos, toda vez que se contaba con su nombre registrado en catastro; se obtuvo información preguntando con vecinos, relacionando información y cotejando con directorios telefónicos y familiares. Una vez localizados se hacía la cita correspondiente con cada uno de ellos.

Cabe señalar que las reuniones se realizaban en las oficinas de la dirección de fomento a la inversión, donde se recopilaba toda la información de contactos, inquilinos y propietarios, dando con esto el espacio a la institucionalidad y a la formalidad que las negociaciones requerían.

Lo anterior, sirvió para sentar las bases de construcción de la confianza entre propietarios e inquilinos con el gobierno municipal, legitimando al equipo encargado de la negociación como único interlocutor entre las partes.

Cabe resaltar la institucionalidad y disciplina que se fue adquiriendo por parte de los funcionarios de las diferentes áreas de la administración municipal, con respecto al equipo negociador, fueron importantes toda vez que no en pocas ocasiones tanto propietarios como inquilinos buscaron diferentes conductos de

negociación en aras de conseguir mejores condiciones a las planteadas en la convocatoria.

Una vez convencidos los propietarios de vender, se firmaba un primer documento denominado “declaratoria unilateral de voluntad”, éste, garantizaba la intención de venta, en donde se obligaba al propietario a celebrar posteriormente el contrato de compra-venta definitiva respecto de su inmueble. En el mismo documento, se dejaba de manifiesto, que en el caso de no realizarse o no se requiriera el predio para el desarrollo del proyecto renunciaban a cualquier indemnización o el pago de daños y perjuicios que se pudieran ocasionar.

En esta etapa del proceso, no se sabía a ciencia cierta cuál sería la figura jurídica que se utilizaría para la adquisición definitiva de los predios.

El día 29 de octubre del año 2007, se definió el polígono de intervención para la realización del proyecto alameda marcando con esto a 56 predios de los 89 que manifestaron sus dueños la intención de participar en el proyecto. Cabe señalar, que durante el proceso de compra-venta, se integraron otros 9 propietarios de predios que de manera voluntaria se incorporaron a beneficiar el desarrollo del proyecto.

Con esto se iniciaba el proceso de negociación de precio final de venta, mismo que dependía de lo señalado en la convocatoria.

Es importante señalar, que previo y durante el proceso de la convocatoria, el gobierno municipal realizó un acuerdo con el Colegio de Profesionistas en Valuación del Estado de Jalisco, para la realización de más de 200 avalúos en la

zona del entorno del parque Morelos que servirían para la actualización de las tablas catastrales y la determinación del pago del impuesto predial.

Dichos avalúos sirvieron de base para la negociación de los precios de los predios manteniendo el derecho de los propietarios a realizar un avalúo por su cuenta; dejando en claro que éste no fuera realizado por el Colegio de Profesionistas en Valuación del Estado de Jalisco, y que el perito estuviera reconocido y debidamente certificado por las instancias correspondientes. De acuerdo a la convocatoria, el propietario definía cual de las diferentes opciones era la que más le convenía a sus intereses.

La oferta para el propietario fue que el valor más alto que resultara de los avalúos o del valor catastral, sobre ese se realizaba la operación. Una vez pactado el precio se firmaba un anexo a la declaratoria unilateral de voluntad donde quedaba establecido en definitiva el precio del predio y su valor al 200%.

El día 28 de febrero del año 2008, se constituye el “Fideicomiso Público Irrevocable de Administración”, a través del cual se adquirirían los inmuebles necesarios, así como la construcción de la villa panamericana.

Definida la figura legal, se iniciaba el proceso de compra venta, a través del mencionado fideicomiso.

Con el propósito de dar transparencia, así como agilidad y certidumbre para las partes, se le solicita apoyo al colegio de notarios del Estado de Jalisco, para que propusieran a los notarios que se encargarían de escriturar la compra-venta de los

predios y de brindar la asesoría jurídica en los casos en los cuales los predios se encontraran en algún proceso litigioso. Acordando con el gobierno municipal que los costos de sus servicios serían al 50% del tabulador que marca el propio Colegio de Notarios.

Cabe señalar que se encontraron varios problemas de diversa índole para realizar la compra-venta en algunos casos. Dentro de los problemas detectados, podemos destacar; juicios sucesorios testamentarios e intestamentarios, y un caso en particular que se decía propietario, tenía posesión pero no escritura; en este caso, se buscaba usucapir (adquisición de la propiedad y demás derechos reales sobre el inmueble, por el simple transcurso del tiempo en que la persona habitó la misma en concepto de dueño de manera pacífica, pública y continua) el domicilio, ya que llevaba viviendo ahí más de 25 años.

Estos procesos de acercamiento, difusión y promoción del proyecto, se prolongaron por 2 años, representando más de 5,000 horas de trabajo, desarrolladas en visitas a los domicilios y en más de 850 reuniones de negociación con los vecinos de la zona, entre propietarios, inquilinos y comerciantes.

Los resultados arrojados en las negociaciones, fueron los siguientes:

Propietarios de casa habitación:

1.- Recibieron como pago del inmueble al 200% del valor comercial actual determinado por avalúo municipal, valor catastral o bien avalúo solicitado por el propietario por un profesional certificado por el Instituto Mexicano de Valuación.

Resultado.- 56 propietarios de predios

Nota.- Quedaron 8 propietarios de predios en proceso de compra-venta al mes de septiembre de 2009, fecha en que se canceló el proyecto alameda.

2.- Aportaron el inmueble considerado al 200% de su valor comercial y participaron de manera proporcional su aportación en las utilidades finales del proyecto.

Resultado.- ninguno

3.- Aportaron el inmueble considerado al 300% de su valor comercial para ser pagado con vivienda una vez terminado el desarrollo.

Resultado.- ninguno

Inquilinos de casa habitación:

1.- Recibieron el pago de 50,000 pesos.- las familias que arrendaban alguna casa habitación o departamento cuyo propietario aceptó vender o aportar al desarrollo de la Villa Panamericana / Proyecto Alameda.

Resultado.- 121 inquilinos

Nota.- Cabe mencionar, que existían predios en donde se localizaban varias viviendas en el interior.

Propietarios de comercios:

1.- Recibieron el pago del inmueble al 200% del valor comercial actual determinado por avalúo municipal, valor catastral o bien el avalúo solicitado por el propietario a un profesional certificado por el Instituto Mexicano de Valuación.

Resultado.- ninguno

Nota.- Ésta categoría, para fines prácticos se incluyó en la categoría de propietarios de predios de casa habitación; de tal manera que se consideró al propietario de casa habitación igual que al propietario de predio con local comercial.

2.- Recibieron el pago del 50% del valor comercial y asignación de un local comercial de la misma superficie del actual en el desarrollo terminado.

Resultado.- ninguno

Nota.- Quedó un predio pendiente de concretar la compra-venta dado el interés del propietario por el intercambio de local por local; en este caso se requería contar con el plano de construcción final, a fin de lograr la certidumbre jurídica para ambas partes, toda vez que se tenía que establecer la ubicación exacta de los inmuebles a intercambiar; y debido a la cancelación del proyecto no procedió.

3.- Recibieron la autorización para una reubicación temporal durante el tiempo de construcción de la Villa Panamericana.

Resultado.- ninguno

4.-Recibieron indemnización de 100 mil pesos los comerciantes establecidos que por razones expuestas se vieran imposibilitados a continuar con su actividad comercial o bien para aquellos que rentaban el espacio comercial.

Resultado.- 55 inquilinos propietarios de comercios, pero, no dueños del predio.

De conformidad con los resultados obtenidos, los propietarios de predios privados que aceptaron el proyecto fueron 89, de los cuales 56 se consideraron factibles

para el proyecto final y se adquirieron, quedando en proceso de adquisición 9 predios que se sumaron después de haber determinado la viabilidad del proyecto en la zona del Parque Morelos, mismos que fueron analizados en su factibilidad en base al beneficio que dichos predios podían aportar o mejorar el proyecto arquitectónico.

Podemos concluir, que en total fueron 98 los propietarios que apoyaron el desarrollo del proyecto, y de los cuales solamente 56 predios fueron adquiridos. Cabe señalar que 5 propietarios de predios dentro del perímetro final no aceptaron participar en el proyecto.

Como resultado de este proceso, los metros cuadrados de superficie adquiridos sumaron 21,816.00 de propiedad privada. Vale puntualizar, que sumados a los 33,506.00 metros cuadrados de terreno correspondientes a instituciones públicas y vialidades; (que se utilizarían dentro del proyecto inmobiliario y que por su carácter público; no formaron parte de las negociaciones para la adquisición de predios), en total sumaron 55,322.00 metros cuadrados de terreno.

Finalmente, el porcentaje de avance logrado para la implementación del proyecto fue de 97.3% de metros cuadrados necesarios para el desarrollo del mismo, lo que permitiría alojar a un número aproximado de 8,826 personas en 1,576 departamentos que se construirían previo a los Juegos Panamericanos Guadalajara 2011.

CONCLUSIONES

Antes de la negociación directa con los habitantes afectados, hubo dos intentos previos de acercamiento con los vecinos de la zona por parte de la autoridad municipal. Estos acercamientos no generaron los resultados esperados de empatía y aceptación del proyecto; en cambio, si se creó un ambiente de incertidumbre y especulación en cuanto a los alcances e intenciones de lo que se pretendía realizar en la zona. Los dos intentos previos de acercamiento, se centraron por una parte, en la entrega de un disco compacto con la información general del proyecto en cada una de las viviendas y comercios de la zona sin mediar explicación alguna; el segundo intento, se realizó a través de una reunión pública masiva en el mismo Parque Morelos, en la cual asistieron vecinos de la zona, y un número considerable de personas ajenas a la problemática; la intervención de estas personas, propició un enrarecimiento del ambiente sociopolítico y económico en la zona, mismo que tuvo repercusiones mediáticas importantes.

Ante tales condiciones, el reto para construir la confianza por parte de los propietarios e inquilinos representó un camino por demás tortuoso y en muchas ocasiones plagado de elementos de discontinuidad en la relación.

Se requirió de una labor personalizada de socialización del proyecto, prueba de ello fueron las más de 5,000 horas de trabajo realizadas en el lapso de 2 años, en las que se llevaron a cabo más de 850 reuniones de trabajo entre funcionarios y propietarios e inquilinos de la zona en las oficinas municipales, así como un número indeterminado de visitas a la zona.

Una de nuestras primeras conclusiones se refiere a la necesidad de haber preparado mejor la negociación con los ciudadanos afectados. El proyecto de ciudad que se planteaba a través de la construcción de la Villa Panamericana en el entorno del Parque Morelos era de tal magnitud, que se debió haber hecho una labor previa de sensibilización con los vecinos de la zona a través de las instancias de participación ciudadana y de desarrollo social que permitiera el avance con los ciudadanos.

Durante el proceso de negociaciones, surgieron diferencias en cuanto a la forma y tipo de acercamiento con las personas por parte del equipo de trabajo encargado de las negociaciones.

El primer problema al que nos enfrentamos a la hora de establecer comunicación con los propietarios e inquilinos, fue la poca claridad y lo confuso que parecía ser la oferta pública que sentaba las condiciones en las que se debían negociar los predios. Derivado de esto, la coordinación operativa, se dio a la tarea de elaborar una presentación que simplificara los términos de dicha oferta, a fin de que se entendiera claramente, por parte de los propietarios así como por el equipo de trabajo.

El nivel socio cultural en algunos ciudadanos, requirió de la explicación de elementos considerados básicos; tal fue el caso de tener que explicar que significaba el pago del 200% del valor comercial de los predios.

Derivado de un alto grado de improvisación en la conformación del equipo encargado de las negociaciones, el cual se constituyó con personal de diversas dependencias municipales, que fueron asignados de manera temporal a la

dirección de fomento a la inversión, y que dividían su tiempo laboral con las responsabilidades que tenían encomendadas en sus áreas de origen, dificultó el trabajo de acercamiento, toda vez que no se contaba con el compromiso requerido en función de la importancia del proyecto.

Quedó en evidencia una segunda conclusión: el grado de especialización en negociación y gestión pública que requerirán los funcionarios que participen en proyectos futuros de esta magnitud, se debe prever en función de los alcances y objetivos que se persigan, y no ser improvisados. En definitiva, se debe considerar seriamente la conformación de equipos multidisciplinarios especializados.

La interacción con los dueños e inquilinos de casa habitación, así como con propietarios de predios comerciales y comercios de la zona, se manifestó en diferentes niveles de dificultad en función de su nivel socio-cultural-económico.

Podemos señalar que dentro de la población objetivo, encontramos una gran diversidad en cuanto al nivel sociocultural. Las negociaciones menos álgidas se lograron con los propietarios e inquilinos que proyectaban desde un inicio mejor nivel de preparación en general. Fue evidente lo anterior, dado que al presentárseles el proyecto y sus alcances manifestaron su interés de aportar sus predios al proyecto de ciudad.

Los propietarios, que evidenciaban menor nivel de preparación en general, se manifestaban con recelo a la participación en el proyecto, por lo que se estableció una estrategia de seguimiento muy particular, en la que se requirió asignar a un funcionario que lograra la empatía con el propietario. Cabe señalar que no en

pocas ocasiones fue necesario cambiarlo, dado que no se conseguía el objetivo de empatía básica para generar la confianza necesaria.

No obstante de que la zona, representa una de las áreas de mayor arraigo y tradición de la ciudad, el equipo negociador, en términos generales encontró poca resistencia al proyecto derivada del apego de sus habitantes al entorno al Parque Morelos. Si bien, hubo manifestaciones en contra del proyecto, la gran mayoría de los manifestantes no eran propietarios o inquilinos del polígono de intervención; esto se pudo constatar toda vez que se estableció un contacto directo con cada uno de los implicados de la zona.

La desintegración del tejido social que encontramos en la zona, dejaba entrever la necesidad imperante de replantear y redimensionar la zona centro con un proyecto que permitiera repoblar y fortalecer la cohesión social.

Por otra parte, pocos propietarios de locales o comercios, se opusieron al proyecto debido a que la zona se encontraba y se consideraba a su vez, como una de las zonas más deprimidas de la ciudad.

Otro elemento importante que facilitó la interacción con los propietarios de comercios, fue el apoyo y la agilización en los trámites por parte de la autoridad municipal para la reubicación de los negocios que se sumaron al proyecto.

Es de reconocer como un gran acierto al desarrollo del proceso de negociación, la institucionalidad generada por los funcionarios de las diferentes dependencias municipales al canalizar adecuadamente a todos los propietarios de fincas o

comercios que buscaban otras vías de negociación para obtener mayores beneficios, esto permitió el estricto apego a lo establecido en la oferta pública.

Los resultados reflejan que el proceso de negociación entre gobernantes y gobernados es un asunto por demás complejo en el que intervienen una gran diversidad de factores de tipo estructural, pero también otros de carácter coyuntural.

Dentro de los factores de tipo estructural, podemos mencionar que la zona del entorno al Parque Morelos venía degradándose económicamente desde hacía varias décadas, de tal forma que en el tiempo de las negociaciones, era una realidad que se presentaba como irreversible, toda vez que esta zona de la ciudad no evolucionó en su parte comercial respecto al desarrollo económico global de la ciudad.

Sólo se mantenían en la zona, negocios de corte tradicional como las neverías, que de alguna manera habían evolucionado de ser negocios de venta al menudeo a ser negocios de venta al mayoreo, principalmente de mermeladas y jarabes para la fabricación de las conocidas nieves raspadas. Podemos decir, que el interés de los comerciantes de nieves raspadas en permanecer en la zona se centraba fundamentalmente en que sus clientes mayoristas los ubicaban en el entorno del Parque Morelos.

Actualmente en la zona, existen 3 productores de mermeladas y jarabes.

Otro rubro comercial importante en la zona, era un centro ferretero y negocios satélites de venta de refacciones para electrodomésticos. Dicho centro ferretero ya contaba con un proyecto de reubicación hacia el periférico, en el que buscaba facilitarle el acceso a sus clientes, ya que por sus características requerían de llegar en vehículos de tres toneladas en adelante y la zona ya no permitía su operación durante el día de una manera eficaz.

La degradación paulatina de la economía de la zona, aunado a un despoblamiento natural del centro de la ciudad y que sufren un gran número de ciudades en el mundo, propició que a la zona arribaran personas dedicadas al narcomenudeo, prostitución, tráfico de mercancía de dudosa procedencia, así como un número importante de cantinas y bares; todo esto en conjunto marcaba claramente la desintegración del tejido social, convirtiendo a la zona en un área peligrosa para la sana convivencia de las familias. Reflejo de lo anterior, quedaba de manifiesto en el poco alumnado con el que cuentan las escuelas primaria y secundaria localizadas en el área.

Dadas las características ya descritas, la dirección operativa se vio en la necesidad de formular esquemas de inteligencia que permitieran obtener, ordenar y analizar los diferentes aspectos y factores que influían en la toma de decisiones de los propietarios e inquilinos de la zona. Estos esquemas se manejaron fundamentalmente a través de bases de datos que permitían su ordenamiento y de un número indeterminado de mapas con información de toda índole que permitían conocer de manera integral la zona y a detalle, el grado de avance y las particularidades de cada predio.

El proyecto alameda, se planteaba como el prototipo para recuperar una zona deprimida económicamente, con un tejido social desintegrado y con graves

problemas de seguridad pública. Cabe enfatizar, que cualquier proyecto de esta envergadura, también requerirá de esquemas de inteligencia que permitan el adecuado manejo de la información a fin de conseguir los objetivos.

¿Por qué fracasó el Proyecto Alameda?

Dentro de los factores de tipo coyuntural, podemos destacar la presencia de diferentes grupos de presión que buscaban establecerse como interlocutores entre los propietarios e inquilinos y la autoridad. Estos grupos generaron constantemente una serie de expresiones de rechazo al proyecto que iban desde marchas, mítines, reuniones vecinales, pega de cartulinas, reparto de volantes y folletos, que buscaban sumar simpatías a su movimiento. Esto fue contrarrestado basados en información, así como en la construcción de la confianza de los dueños e inquilinos con respecto a sus interlocutores gubernamentales.

Lamentablemente, en nuestra sociedad no hemos llegado a la madurez política que permita plantear, desarrollar y dar seguimiento a los proyectos de políticas públicas de largo plazo, independientemente de los intereses partidistas.

Las elecciones intermedias del 5 de julio del año 2009, entre otras cosas, pusieron en evidencia la fragilidad de los proyectos integrales de largo plazo en un entorno político cambiante, en donde no sólo cambian los partidos políticos, sino también los proyectos y prioridades gubernamentales.

Otro factor que influyó en el fracaso del proyecto Alameda, fue la intervención de grupos con fuertes intereses económicos, podemos destacar fundamentalmente a

constructores y desarrolladores inmobiliarios que vieron más sus intereses financieros a través de desarrollar otras zonas, que un proyecto de ciudad que permitiera el repoblamiento y reactivación económica del centro de la ciudad.

Un magno proyecto, no puede desarrollarse sin un adecuado manejo de medios de comunicación generando información veraz y oportuna que permita tener una opinión pública que respalde un proyecto de estas dimensiones.

No obstante todo lo anterior, resulta indudable que durante todo el proceso para desarrollar el proyecto Alameda que inicia a mediados del año 2007, los pronunciamientos a favor y en contra de llevarlo a cabo fueron innumerables, cabe señalar que las condiciones económicas internacionales cambiaron radicalmente a inicios del año 2009, producto de la crisis financiera por la que atravesaba Estados Unidos de Norte América y que tuvo repercusiones a nivel mundial, afectando seriamente a México.

Producto de lo anterior fue que el proyecto no consiguió consolidar un grupo de inversionistas interesados seriamente en desarrollarlo; lo cual provocó que la administración municipal buscara esquemas que le permitieran dar inicio a las obras, por tal motivo buscó financiamiento mediante un crédito que el mismo Ayuntamiento fungiera como aval.

Ante dicha situación económica y con el propósito de reducir los costos se toma la determinación de dar marcha atrás a los 13 diseños de edificios que se habían aceptado originalmente y que fueron propuestos por arquitectos de renombre internacional, presentándose un nuevo proyecto de construcción el 13 de julio de 2009, pasando de 1,700 millones a 1,200 millones aproximadamente.

A inicios del segundo semestre del año 2009, comenzó un fuerte debate respecto a la necesidad de solicitar el crédito por parte del municipio destinado a transferir los recursos al fideicomiso público irrevocable de administración, dichos recursos se emplearían para la edificación de la primera etapa del proyecto.

El debate, se tornó más álgido cuando el día 20 de agosto del mismo año, no se logra en el Ayuntamiento la mayoría calificada necesaria para la adquisición del crédito, obligando con esto a la administración a buscar otros esquemas de financiamiento que permitieran comenzar las obras.

La decisión definitiva se dio por la ODEPA. Ante el enrarecimiento del ambiente político referente al proyecto, la ODEPA determinó el día 8 de septiembre no dar su respaldo al proyecto Alameda y señaló que su decisión estaba sustentada por los problemas que se tenían con el financiamiento y por que el proyecto de la desarrolladora no era satisfactorio ni para el lugar, ni para la ciudad, desde el punto de vista urbano y arquitectónico, pidió enfáticamente se cambiara definitivamente la sede.

La decisión anterior generó una serie de declaraciones de todo tipo que enrareció aún más el ambiente político, aunado a esto en el estado de Jalisco se vivía una situación de emergencia en materia de salud pública, y siendo el Presidente Municipal de Guadalajara un especialista en la materia, deja su cargo en el municipio y se incorporó a la Secretaría de Salud Estatal para hacerle frente a la emergencia; esto desencadenó nuevos acontecimientos que culminaron en la reubicación del proyecto de edificación de la Villa Panamericana en el predio conocido como El Bajío, en el municipio de Zapopan.

Hacia una mejor Gestión Pública

Las negociaciones futuras de gran magnitud, en las que la toma de decisiones involucre a la sociedad política y la sociedad civil, considerados respectivamente como los gobernantes y los gobernados, deberán considerar las siguientes recomendaciones:

Si bien la técnica, nos marca que un proceso de planeación tiene pasos y procesos, se debe de contemplar siempre el impacto social. Sumar a la mesa técnica desde un inicio a especialistas en negociación, gestión y operación social, permitirá entender que los proyectos de gran envergadura que requieren un gran respaldo social, no pueden atenderse solamente desde la óptica técnica urbanística dejando de lado la diversidad de factores que envuelven la convivencia y desarrollo de los individuos.

El considerar la anterior recomendación, evitará dar pasos en falso, que en muchas ocasiones se cometen al no considerar el factor humano, y por el contrario permitirá crear un ambiente adecuado para la construcción de consensos y acuerdos que permitan dar paso a los grandes proyectos de ciudad.

Los planteamientos de proyectos de ciudad deben ser claros y específicos, e invariablemente contener trabajos previos serios, que involucren la sensibilización social desde su origen. También, deben estar soportados en equipos multidisciplinarios los cuales en la medida de las posibilidades deberán estar alejados de los aspectos mediáticos y dejar a la instancia política este factor, para minimizar la dispersión y confusión.

Se debe considerar y analizar con profundidad para la implementación de cualquier proyecto de amplio impacto, a los diferentes actores sociales que puedan verse involucrados, o afectados.

La implementación de estrategias adecuadas de comunicación y acercamiento permitirá reducir el grado de incertidumbre, toda vez que se contaría con un análisis de posibles reacciones ante el proyecto de los diferentes actores.

Contar con un análisis global de los factores estructurales y coyunturales, facilitará dar pasos firmes en la consecución de los objetivos, generando con esto esquemas, acciones y políticas públicas no alejados de los intereses colectivos.

BIBLIOGRAFÍA

Andrade Garín, Carlos (2006). *XVI Juegos Panamericanos / XVI Pan American Games, Guadalajara 2011 Ciudad Candidata / Candidate City, un encuentro con la historia..., an encounter with history...* Gráficas La Prensa, S.A. de C.V.

Arriaga, Eugenio y Sosa, José (Compiladores) (2005). *Más allá del combate a la pobreza. Visiones sociales e institucionales de la política social*. Ayuntamiento de Guadalajara, ITESO, Universidad de Guadalajara. México.

INEGI (2005). Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.
<http://cuentame.inegi.gob.mx/>

Medina Núñez, Ignacio y Florido Lorenzo, Ángel (2004). *La pobreza desde los Pobres. Un estudio de caso en la zona metropolitana de Guadalajara*. Ediciones libros en Red. Buenos Aires, Argentina.

Petersen Farah, Alfonso (2008). (Estamos listos, We are ready, Nous sommes prêts, Estamos prontos). Guadalajara Gobierno Municipal

Rosique Cañas, José Antonio (2006). *Ciudad de México: la megalópolis ingobernable*. Editorial Épica. México.

GLOSARIO

ZMG.	Zona Metropolitana de Guadalajara
ODEPA.	Organización Deportiva Panamericana.
COPAG.	Comité Organizador de los Juegos Panamericanos Guadalajara 2011.
CODE.	Consejo del Deporte del Estado de Jalisco.
CONs.	Comités Olímpicos Nacionales.
INEGI.	Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.

ANEXOS

ANEXO 1. Países participantes

En la XVI versión de los Juegos Panamericanos, los 42 países participantes en la ODEPA enviaron delegaciones de deportistas.

A continuación, los países participantes:

Antigua y Barbuda	Cuba	México
Antillas Neerlandesas	Dominica	Nicaragua
Argentina	Ecuador	Panamá
Aruba	El Salvador	Paraguay
Bahamas	Estados Unidos	Perú
Barbados	Granada	Puerto Rico
Belice	Guatemala	República Dominicana
Bermudas	Guyana	San Cristóbal y Nieves
Bolivia	Haití	San Vicente y las Granadinas
Brasil	Honduras	Santa Lucía
Canadá	Islas Caimán	Surinam
Chile	Islas Vírgenes Británicas	Trinidad y Tobago
Colombia	Islas Vírgenes EUA	Uruguay
Costa Rica	Jamaica	Venezuela

ANEXO 2. Oferta Pública del 15 de agosto de 2007



GUADALAJARA
GOBIERNO MUNICIPAL

Villa Panamericana

Proyecto Alameda



La implantación de la Villa Panamericana / Proyecto Alameda, en las inmediaciones del Parque Morelos representa una oportunidad única para la construcción de la ciudad futura: más verde, más humana y más adecuada a las aspiraciones de sus habitantes.

Beneficios sociales:

- ~ Recomposición del tejido social de una demarcación urbana fuertemente arraigada en la historia de la ciudad.
- ~ Repoblamiento de un contexto urbano rico en equipamientos para ser utilizados con mayor ventaja por la población.
- ~ Contribuir a la integración, por medio de la Calzada Independencia, de las secciones oriente y poniente de la ciudad.

Beneficios urbanísticos:

- ~ Primera acción significativa para llevar adelante una efectiva redensificación del centro histórico.
- ~ Respeto integral y revitalización al Parque Morelos en todos sus aspectos.
- ~ Incremento de espacios públicos y equipamientos en la zona.
- ~ Preservación y reforzamiento del patrimonio construido existente.
- ~ Incorporación al contexto urbano de un conjunto arquitectónico de gran calidad y con énfasis en la sustentabilidad.

Beneficios económicos:

- ~ Generación y estímulo de actividades económicas con mayor valor agregado.
- ~ Incremento del patrimonio urbano turístico.
- ~ Potenciación de la actividad económica del centro histórico.
- ~ Articulación con zonas comerciales como San Juan de Dios, Plaza Tapatía y Esteban Alatorre.

OFERTA PÚBLICA

El Gobierno Municipal de Guadalajara ofrece adquirir, mediante opción de compra, los inmuebles necesarios para la construcción de la Villa Panamericana / Proyecto Alameda en las inmediaciones del Parque Morelos en el centro histórico de la ciudad.

Esta oferta es general para todos los propietarios de los inmuebles incluidos dentro del perímetro de intervención (ver plano anexo).

Se ofrecerá un contrato de opción de compra a los propietarios de los inmuebles con fecha de vencimiento del 17 de septiembre del 2008. Durante este periodo el Gobierno Municipal de Guadalajara podrá ejercer esta opción en cualquier momento y para hacer esto dependerá de que todas las fincas incluidas en esta oferta otorguen su aceptación mediante la firma del contrato de opción. En caso de no lograr la aceptación de todos los propietarios, el Gobierno Municipal de Guadalajara se reservará el derecho de ejercer o no su derecho de opción.

A los propietarios de comercios se les proponen las siguientes opciones:

1. Pago del inmueble al 200% del valor comercial actual determinado por avalúo municipal, valor catastral o bien el avalúo solicitado por el propietario a un profesional certificado por el Instituto Mexicano de Valuación.
2. Pago del 50% del valor comercial y asignación de un local comercial de la misma superficie del actual en el desarrollo terminado.
3. Autorización para una reubicación temporal durante el tiempo de construcción de la Villa Panamericana (se hará con estricto apego a los ordenamientos municipales).
4. Una indemnización de 100 mil pesos a los comerciantes establecidos que por las razones expuestas se vean imposibilitados a continuar con su actividad comercial o bien para aquellos que rentan el espacio comercial.

Los pagos ofrecidos serán de contado una vez aceptado el ejercicio de la opción de compra por parte de el Gobierno Municipal de Guadalajara.

En caso de ser el propietario vecino o dueño de algún comercio dentro del área señalada del Parque Morelos, favor de comunicarse al teléfono 1204 8529 y 1204 8514 de 9:00 a 15:00 horas en donde podrá concertar una cita para iniciar las negociaciones respectivas.

CONDICIONES GENERALES

A los propietarios de casa habitación se les proponen las siguientes opciones:

1. Pago del inmueble al 200% del valor comercial actual determinado por avalúo municipal, valor catastral o bien avalúo solicitado por el propietario a un profesional certificado por el Instituto Mexicano de Valuación.
2. Recibir como aportación el inmueble considerado al 200% de su valor comercial y participar de manera proporcional su aportación en las utilidades finales del proyecto.
3. Recibir el inmueble considerado al 300% de su valor comercial para ser pagado con vivienda una vez terminado el desarrollo.

A los inquilinos de casas habitación se les propone:

El pago de \$50,000.- a las familias que arriendan alguna casa habitación o departamento cuyo propietario acepte vender o aportar al desarrollo de la Villa Panamericana / Proyecto Alameda.



ANEXO 3. Presentación del Proyecto para Propietarios e Inquilinos



Villa Panamericana

ALAMEDA

GUADALAJARA

recuperación del agua de lluvia

ALAMEDA

GUADALAJARA

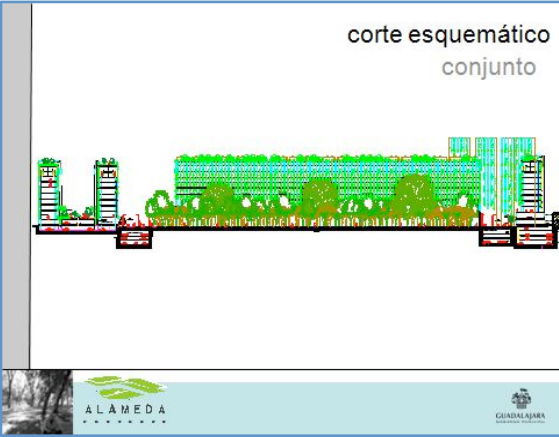
sustentable

edificios
jardinados en
azoteas y
fachadas

renovación y conservación del entorno

ALAMEDA

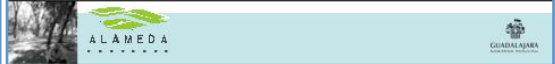
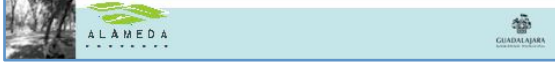
GUADALAJARA



vivienda

DEPARTAMENTOS POR EDIFICIO			
RESPECTO	DEPART.	TOTAL DE DEPART.	
1	8	135	
2	8	147	
3	8	137	
4	8	135	
5	2	74	
6	8	84	
7	8	133	
8	2	66	
9	8	134	
10	8	133	
11	8	137	
12	12	24	
13	12	24	
14	12	24	
15	12	24	
TOTAL		1,113	

DEPARTAMENTOS	TOTAL DE DEPARTAMENTOS	RESIDENTES	HAB. ANTES
1 REC.	34	36	84
2 REC.	21	26	84
3 REC.	32	34	104
4 REC.	48	48	247
TOTAL	115	108	349



vista hacia la calle san diego



ALAMEDA

GUADALAJARA

perímetro temporal de seguridad



ALAMEDA

GUADALAJARA



OFERTA PÚBLICA

- El Municipio de Guadalajara ofrece comprar a los propietarios de fincas ubicadas en la zona, bajo las siguientes condiciones económicas:

A LOS PROPIETARIOS DE CASA HABITACIÓN

- Opción 1.- La compra de su inmueble al 200% (al doble) del valor comercial actual.
- Opción 2.- Que el propietario aporte su inmueble considerado al 200% (el doble) de su valor comercial y participe de las utilidades finales del proyecto (2011). Como socio.
- Opción 3.- Intercambiar el actual inmueble por vivienda en el desarrollo panamericano, equivalente al 300% (el triple) de su valor comercial actual al final de los juegos (2011).

A QUIENES RENTAN CASA HABITACIÓN

- Opción Única.- El pago de \$50,000 pesos, si el dueño acepta vender o aportar su propiedad al proyecto.

A LOS PROPIETARIOS DE COMERCIO

- Opción 1.- Pago del inmueble al 200% (el doble) del valor comercial actual.
- Opción 2.- Pago inicial del 50% (la mitad) del valor comercial actual del local y recibir al final un local comercial de la misma superficie en el desarrollo terminado.

A QUIENES RENTAN LOCALES COMERCIALES:

- Adicionalmente:

Se les autorizará la reubicación temporal en la zona durante el tiempo de construcción. (Con apego a los ordenamientos municipales).



GUADALAJARA
GOBIERNO MUNICIPAL

TELÉFONOS:
1204-8529 Y 1204-8514



ANEXO 4. Proyectos Arquitectónicos de los 13 edificios

PATRICIA ROLDÁN

PROYECTO: **CALPULALPAN**

Ubicación: **Calle Calpulalpan y Calle Independencia**




MATHIAS KLOTZ

PROYECTO: **BAEZA ALZAGA**

Ubicación: **Calle Baeza Alzaga y Calle Independencia**

En Octubre de 2011 Guadalajara será sede de los Juegos Panamericanos. La Villa Panamericana dará hospedaje al alrededor de 8,850 personas; entre atletas, entrenadores, jueces y otros.


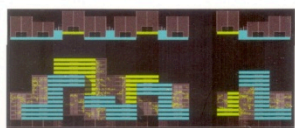




CARME PINÓS

PROYECTO: **ALAMEDA PONIENTE**

Ubicación: **Manuel Altamirano, San Diego y Encarnación Rosas.**

Con este proyecto se pretende repoblar el centro histórico de la ciudad. Este proyecto incorpora al contexto urbano, un conjunto arquitectónico sustentable y de gran calidad.








MARCO ANTONIO RAMÍREZ

PROYECTO: **JUAN MANUEL**

Ubicación: **Calle Juan Manuel y Humboldt**

Se Construirán 13 edificios diseñados por los arquitectos más reconocidos a nivel local, nacional e internacional.

ECHAURI Y MORALES

PROYECTO: **HIDALGO I**

Ubicación: **Av. Hidalgo y Humboldt**

La Villa panamericana es el proyecto más importante para la reactivación del centro histórico. En el entorno de la villa panamericana se inician los trabajos del proyecto de movilidad urbana de la ciudad, el Macrobus.

JUAN CARLOS GOMEZ CASTELLANOS

PROYECTO: **JUAN MANUEL III**

Ubicación: **Calle Juan Manuel y Agua fría**

Se rehabilitarán y modernizarán las áreas verdes de la zona, contribuyendo a una ciudad más verde.

AUGUSTO QUIJANO

PROYECTO: **JUAN MANUEL II**

Ubicación: **Calle Juan Manuel y Calpulalpan**

RICARDO AGRAZ

PROYECTO: **HUMBOLDT**

Ubicación: **Calle Humboldt, San Felipe y Juan Manuel**

Se renovará la infraestructura urbana de la zona dejando los servicios ocultos.

PEDRO ALCOCER Y SANDRA VÁLDES

PROYECTO: **HIDALGO II**

Ubicación: **Hidalgo II y Baeza Alzaga**

Se rehabilitarán fincas con valor patrimonial ubicadas en el entorno del proyecto.

ALBERTO KALACH

PROYECTO: **GARIBALDI**

Ubicación: **Calle Garibaldi, Humboldt y Alameda**

JAIME CATELLO / ZERTUCHE / SANDOVAL

PROYECTO: **SAN DIEGO III**

Ubicación: **Baeza Alzaga y Coronel Calderon**

Se edificaran alrededor de 1.500 departamentos con zonas comerciales y estacionamiento.



FERNANDO GONZÁLEZ GORTÁZAR

PROYECTO: **SAN DIEGO II**

Ubicación: **Calle Encarnación Rosas, San Diego y Agustín Rivera**



RICK JOY

PROYECTO: **SAN DIEGO I**

Ubicación: **Manuel Altamirano, San Diego y Encarnación Rosas.**



PROYECTO **ALAMEDA**
VILLA PANAMERICANA



PROYECTO **ALAMEDA**
VILLA PANAMERICANA

ANEXO 5. Proyecto Arquitectónico del 13 de julio de 2009



Anexo 6. Formato de la Declaratoria Unilateral de Voluntad

En la Ciudad de Guadalajara, Jalisco, siendo las 11:30 once horas con treinta minutos del día 24 veinticuatro de Octubre del año 2007 dos mil siete, los que suscribimos los C.c. XXXX, mexicanos, mayores de edad, todos con domicilio en la finca marcada con el número XXXX de la calle XXXX, Zona Centro, en esta Ciudad, identificándonos respectivamente con credencial de elector expedida por el Instituto Federal Electoral con número de folio XXXX, comparemos a través de este acto de manera libre, voluntaria y espontánea a realizar la siguiente DECLARACIÓN UNILATERAL DE VOLUNTAD, obligándome legalmente conforme a lo establecido en el Código Civil del Estado de Jalisco, al tenor de los siguientes términos y cláusulas:

PRIMERA.- Bajo protesta de decir verdad los que suscribimos manifestamos que somos Legítimo Propietarios y el tercero en calidad de heredero de los bienes de C.c. XXXX; de las Fincas marcadas con los números, XXXX de la Calle de XXXX, y el numero XXXX de la calle de XXXX todas en la Zona Centro, de esta Ciudad, tal y como lo acreditando con las Escrituras Públicas número XXXXXX ambas ante la Fe del Notario Público Suplente adscrito y asociado a la notaria número XXXX de esta municipalidad, C.c. XXXX, de fecha XXXX, inscrita en el Registro Público de la Propiedad del Estado de Jalisco, la primer bajo el documento número XXXX, folios XXXX, del libro XXXX, de la Sección XXXX de la XXXX Oficina; y la segunda bajo el documento número XXXX folios del XXXX, de la Sección XXXX de la XXXX Oficina.

SEGUNDA.- A partir de la suscripción de la presente Declaración Unilateral de la Voluntad, y hasta el término máximo de cuatro meses, me obligo a celebrar el Contrato de Compra-Venta Definitiva (Escritura Pública), con el carácter de

Vendedor, respecto del inmueble descrito en la cláusula Primera, en el momento en que me lo requiera, ya sea el Municipio de Guadalajara y/o la empresa y/o el Organismo Público Descentralizado y/o la persona física o moral, que tenga la Legitimación y derecho de llevar a cabo el PROYECTO ALAMEDA, en la CONSTRUCCIÓN DE LA VILLA PANAMERICANA, con motivo de la celebración los Juegos Panamericanos 2011, en la Ciudad de Guadalajara, Jalisco. Dicho contrato de Compra-Venta, se celebrará a favor de la persona que resulte designada para llevar a cabo el proyecto mencionado.

Asimismo me comprometo a exhibir y entregar a la persona que resulte designada para llevar a cabo el PROYECTO ALAMEDA, todos los documentos, certificaciones y constancias necesarias para llevar a cabo el trámite de la Escrituración correspondiente.

TERCERA.- Lo señalado en la cláusula anterior, lo realizaré con la Condición de que EL COMPRADOR, al momento de celebrar el Contrato de Compra-Venta Definitiva (Escritura Pública), me entregue como pago del inmueble, el 200% doscientos por ciento del valor más alto indexado a la inflación correspondiente al momento de la compra, ya sea comercial determinado por avalúo municipal, valor catastral o bien al avalúo solicitado por mi parte a un profesional debidamente registrado en un Colegio o Asociación;

CUARTA.- En el caso de que no se realice la Construcción de la Villa Panamericana, Proyecto Alameda y no se requiera entregar en Compra-Venta el inmueble de mi propiedad en el término estipulado en la cláusula segunda del presente documento, libero de toda responsabilidad económica y jurídica al Comprador y/o persona que resulte designada para llevar a cabo el proyecto

mencionado, por lo que renuncio a cualquier indemnización, así como al pago de Daños y Perjuicios que se me pudieran ocasionar.

QUINTA.- Para el efecto de que se haga efectiva la operación de Compra-Venta, bastará que se me notifique por escrito por parte del Comprador, dicha notificación deberá contener el valor que se me pagará por el inmueble de mi propiedad, en el caso de no estar conforme con el valor asignado a mi propiedad, me comprometo a partir de la notificación a solicitar y obtener en un término de diez días hábiles, un avalúo por un profesional certificado y debidamente registrado.

SEXTA.- Durante la vigencia de la obligación que se desprende de la presente Declaración unilateral de Voluntad, el suscrito me comprometo a mantener libre de cualquier tipo de gravámenes (fiscales, administrativos, mercantiles, civiles, etc.), el inmueble objeto de esta declaración. Para el caso de que al momento de la suscripción de la presente declaración, el inmueble de nuestra propiedad contara con algún gravamen y/o procedimiento judicial o administrativo pendiente de resolución, me comprometo a hacer la entrega del inmueble debidamente liberado.

SEPTIMA.- La presente Declaración Unilateral de la Voluntad, la hago con pleno conocimiento de su alcance y consecuencia legales, así como que no existe lesión, dolo, mala fe y cualquier otro vicio del consentimiento que genere la invalidez de la presente manifestación de mi voluntad, lo firmamos de conformidad en 2 dos tantos, en presencia de dos testigos.

PROPIETARIOS

TESTIGO

TESTIGO

ANEXO 7. Formato del Anexo a la Declaratoria Unilateral de Voluntad

En la Ciudad de Guadalajara, Jalisco, siendo las 12:00 doce horas del día 11 de marzo del año 2008 dos mil ocho, los que suscriben C.c.XXXX, mexicanos, mayores de edad. Con domicilio en la finca marcada con el número XXXX de la calle XXXX. Zona Centro de esta Ciudad, identificándonos con credencial de elector expedida por el Instituto Federal Electoral con número de folio XXXX y XXXX respectivamente, comparecemos a través de este acto de manera libre, voluntaria y espontánea a realizar el siguiente ANEXO a la DECLARACIÓN UNILATERAL DE VOLUNTAD firmada el día 24 de Octubre de 2007, con respecto a la adhesión al proyecto de construcción de las Villas Panamericana en los alrededores del Parque Morelos, al tenor de los siguientes términos y cláusulas:

PRIMERA.- De acuerdo a la Cláusula Tercera de la declaración que antecede al presente, hemos de manifestar que el monto para la celebración del Contrato de Compra-Venta del bien que se encuentra bajo nuestra propiedad, será del 200% del valor comercial que resulta del avalúo realizado por el perito XXXX, de fecha 22 de enero del 2008.

Bajo protesta de decir verdad manifestamos que el perito que realizo dicho avalúo es un profesional debidamente registrado y autorizado para la realización de dichos actos por algún Colegio o Asociación. De lo contrario el presente anexo carecerá de total validez, eximiendo de cualquier Indemnización, así como al pago de Daños y Perjuicios que se nos pudieran ocasionar al Municipio de Guadalajara y/o la empresa y/o el Organismo Público Descentralizado y/o la persona física o moral, que tenga la legitimación y derecho de llevar a cabo el PROYECTO ALAMEDA.

SEGUNDA.- En dicho avalúo se advierte que el valor comercial resultante es de \$ XXXX acuerdo a lo publicado en la oferta realizada por el Ayuntamiento de Guadalajara el día 15 de Agosto del año 2007 dos mil siete, la persona que resulte designada para llevar a cabo el PROYECTO ALAMEDA tendrá que cubrir la cantidad de \$ XXXX. (XXXX pesos 00/100 M.N.), la cual significa el 200% doscientos por ciento.

TERCERA.- El presente Anexo, lo hacemos con pleno conocimiento de su alcance y consecuencia legales, así como que no existe lesión, Dolo, mala fe y cualquier otro vicio del consentimiento que genere su invalidez. Por lo que se firma y adhiere a la Declaración Unilateral de la Voluntad de conformidad en 2 dos tantos, y en presencia de dos testigos.

RUBRICA

RUBRICA

TESTIGO

TESTIGO