

ITESO, UNIVERSIDAD JESUITA DE GUADALAJARA

Reconocimiento de validez oficial por acuerdo secretarial número 15018 publicado en el Diario Oficial de la Federación el 29 de noviembre de 1976.

Departamento del Hábitat y Desarrollo Urbano

MAESTRÍA EN GESTIÓN SOCIAL DEL HÁBITAT



CIUDAD PROGRESIVA. ENTRE LA IRREGULARIDAD Y LOS FRACCIONAMIENTOS DE OBJETIVO SOCIAL EN TUXPAN, JALISCO.

Modalidad TOG

Trabajo para obtener el grado de
**MAESTRO EN
GESTIÓN SOCIAL DEL HÁBITAT**

Presenta:

José Alfredo Morfín Mejía

Asesor: Alejandro Pérez-Duarte Fernández.

Tlaquepaque, Jalisco, a 05 de noviembre de 2022

“CIUDAD PROGRESIVA. ENTRE LA IRREGULARIDAD Y LOS FRACCIONAMIENTOS DE OBJETIVO SOCIAL EN TUXPAN, JALISCO”.

Resumen.

La actualidad de las ciudades respecto a la vivienda y el desarrollo urbano es herencia de las dinámicas sociales gestadas durante el siglo XX: altas tasas de crecimiento poblacional, fuerte presión sobre el suelo, acelerado proceso de urbanización y respuesta limitada e inadecuada de los diferentes actores, alimentan la teoría de la urbanización para intentar explicar el problema de la vivienda en las ciudades latinoamericanas, principalmente. Posturas adicionales permiten entender el problema desde la perspectiva de la oferta y la demanda (distorsión del mercado habitacional) o del bienestar público (ineficiencia o falta de voluntad del propio gobierno, y la carencia de instituciones y sistemas financieros lo suficientemente sólidos para enfrentar el problema); siendo la urbanización popular el principal esquema constructivo de las ciudades, al producir de forma autogestiva suelo urbano o vivienda con o sin el reconocimiento del estado, derivando en asentamientos irregulares y consolidando un desarrollo urbano informal, pero aliviando la presión social por la demanda de vivienda. Este trabajo pretende dar cuenta del fenómeno urbano en Tuxpan, Jalisco, donde diferentes asentamientos gestados desde la iniciativa privada, desde las instituciones públicas y grupos políticos y religiosos, adoptaron la figura jurídico-administrativa de “*acción urbanística por objetivo social*” para promover fraccionamientos progresivos con dinámicas participativas.

Palabras clave.

Gestión social / autogestión / urbanización progresiva / fraccionamientos irregulares / fraccionamientos de objetivo social.

INDICE

Introducción.	4
I. Marco Teórico.	7
Definición de términos clave:	
Gestión urbana.	7
Expansión urbana, abstracción de la irregularidad y urbanización progresiva. ...	9
Fraccionamientos de objetivo social, una oportunidad para la autogestión social del hábitat.	13
Descripción del caso de estudio Tuxpan (contexto).	18
II. Metodología.	32
III. Resultados.	40
Análisis de 3 entrevistas:	
a) Evidencias de la sobre demanda y necesidad de vivienda.	40
b) Falta de preparación técnica de servidores públicos y profesionistas.	43
c) La informalidad en la promoción de fraccionamientos también es irregularidad.	44
d) Dificultades, desafíos y áreas de oportunidad de los programas públicos de vivienda.	46
e) Gestión privada; oportunidades para el desarrollo urbano.	49
f) Gestión social y política; y sus opciones locales para satisfacer la demanda de vivienda.	51
g) Obstáculos y desafíos a superar en la gestión y producción de vivienda.	53
h) El potencial de los fraccionamientos de objetivo social.	57
IV. Conclusiones.	60
El desconocimiento, fuente primaria de la irregularidad.	60
La autogestión como alternativa a la sobredemanda de vivienda.	60
Los fraccionamientos de objetivo social.	62
La urbanización progresiva como configurador del crecimiento urbano.	66
Referencias bibliográficas.	68
Anexos.	69

INTRODUCCION.

Este ejercicio académico deriva del proceso de investigación realizado en el periodo comprendido entre los años 2001 y 2003, como parte de la Maestría en Gestión Social del Hábitat del ITESO. Los insumos principales (entrevistas) fueron generados durante ese periodo de tiempo, pero consideramos importante hacer algunas citas y referencias posteriores para contextualizar, desde una perspectiva actual, la realidad que imperaba veinte años atrás, evidenciando la vigencia del tema a desarrollar y la probable necesidad de intensificar esfuerzos para ajustar lo que corresponda.

La Declaración de Quito (octubre de 2016) en el marco de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Vivienda y Desarrollo Urbano Sostenible (Hábitat III), se define a sí misma como un ideal de la comunidad internacional para lograr un futuro mejor y más sostenible, donde la forma física de los espacios urbanos se convierte en el medio para lograrlo. Pero este ideal deja de serlo en la medida que se estaciona en el discurso de la cúpula internacional y cuando los gobiernos nacionales lo adoptan como circunstancia mediática y rentabilidad política, sin asegurar su permeabilidad hacia los gobiernos locales y destinatarios de tan honorable voluntad. Debemos transitar de las buenas intenciones a las buenas prácticas.

Asumiendo que en el pasado debieron suceder buenas prácticas en materia de desarrollo urbano, dignas de documentar, reconocer y compartir, es pertinente saber qué tanto esas experiencias abonan a los propósitos actuales. Cualquier meta que se plantee en la actualidad para buscar mejores condiciones del futuro, no debe ignorar las fortalezas de experiencias pasadas; conviene conocerlas, recuperarlas y en su caso, mejorarlas.

La Nueva Agenda Urbana (NAU) subraya la correlación entre la buena urbanización y el desarrollo, donde política nacional, legislación y normativa urbana, planificación y diseño urbano, economía local y finanzas municipales, así como la implementación local, se erigen como los cinco pilares de aplicación para lograr un desarrollo urbano sostenible, próspero y resiliente. Demanda la participación de todos los actores de la ciudad: gobierno, sociedad civil e iniciativa privada, en la búsqueda de verdaderos ejercicios de gobernanza, de nuevas formas de planificar y gestionar nuestros entornos urbanos. Se reconoce que no hay fórmulas o recetas para lograrlo; la teoría se construye con la práctica.

Clos (2017), secretario de Hábitat III, comparte que “en esta coyuntura de la historia de la humanidad, repensar la forma en que planificamos, construimos y gestionamos nuestros espacios urbanos no es una opción, sino un imperativo” (pág. 8).

El crecimiento expansivo de las ciudades supone por lo general una connotación negativa. Entre los principales inconvenientes se advierte una forma urbana dispersa y desconectada, carencia de servicios y espacios para equipamiento urbano, infraestructura deficiente u obsoleta, pérdida de tierra de cultivo, asentamientos en zonas de riesgo no aptas para el desarrollo urbano, entre otros (Orozco, 2015).

El contraste de estos discursos con la pequeña escala, donde la realidad se hace palpable, es significativo. En el caso de México se tiene una gran parte de la población que no solo no dispone de vivienda, sino de los medios para poder aspirar a tenerla. Soñar con adquirir una vivienda no está dentro de sus posibilidades. Se trata de un perfil de población que, de forma sistemática, acaba cayendo dentro de la irregularidad e ilegalidad de propiedad. No es solo falta de recursos, sino de acceso a los sistemas de financiamiento y de conocimiento técnico.

De acuerdo con información del INEGI, la población urbana en México pasó del 43% del total de la población en 1950, al 71% en 1990. Para el año 2020 dicho porcentaje llegó al 79% (INEGI, Cuentame población, 2020).

Fausto (1998) advierte un desequilibrado patrón territorial de concentración-dispersión en el Estado de Jalisco. Para el año 1996 la Zona Conurbada de Guadalajara aglutinaba al 54% de la población local, en tanto que la población rural (1.2 millones) se dispersaba en más de ocho mil localidades menores de cinco mil habitantes. Al 2020, la población urbana es del 88% (INEGI, Cuentame por entidad, 2020).

Por su parte, Tuxpan, Jalisco, es un municipio predominantemente urbano que concentra el 80.5% de su población en la cabecera municipal, misma que alcanza una población de 27,523 habitantes al año 2010 (INEGI, IIEG, 2019).

Tales referencias sugieren que el fenómeno urbano seguirá creciendo no solo en Tuxpan, sino en todo el país, pues la concentración de servicios públicos, equipamientos y otro tipo de satisfactores se convierte en un atractivo para incrementar su población, sea por crecimiento natural o por el efecto de migración del campo a la ciudad.

Como se dijo antes, este trabajo relata la experiencia sucedida entre los años 2001 y 2003 con tres líderes comunitarios en Tuxpan, Jalisco. Basado en un análisis de tres entrevistas de tres perfiles distintos, se propone aquí explorar el problema y las posibles soluciones.

En el caso particular de las entrevistas utilizadas para este trabajo, el debate gira en torno a la puesta en práctica de los procesos planteados desde la legislación de 1984, que prometía mitigar el problema

del déficit de habitación y la irregularidad de la propiedad. El trabajo se estructura de la siguiente forma.

El capítulo I aborda el marco teórico, donde se definen términos y palabras clave desde los sentidos y giros de diversos autores, intentando sentar bases para un entendimiento crítico desde una aproximación a la literatura académica.

El capítulo II explica la metodología aplicada, describiendo las fuentes basadas en las voces de tres actores. Un líder comunitario, un funcionario de gobierno y un emprendedor inmobiliario describen sus puntos de vista, coincidiendo y divergiendo según su posición.

El capítulo III muestra los resultados del análisis de las entrevistas de acuerdo a un proceso de etiquetación de citas basado en 24 códigos. Se presenta el relato contrastado de las tres entrevistas en un abordaje temático.

Las conclusiones muestran la dignificación de los procesos de autogestión y la forma progresiva en que se ha desarrollado la ciudad, respaldado por el reconocimiento de estos procesos en el marco jurídico vigente.

I. MARCO TEÓRICO.

Noción clave para el tema que ocupa a este trabajo son los *fraccionamientos de objetivo social*, los cuales se planteaban ya desde la ley estatal de fraccionamientos de 1984 con el término de “*acción urbanística por (de) objetivo social*”. Ambos términos se refieren exactamente al mismo concepto, el primero de ellos se hizo popular en el ámbito académico y profesional (autores como Fausto, 1998 y López, 1996 lo citan de esta forma); y el segundo término corresponde a la formalidad jurídico-administrativa. Estos fraccionamientos serán abordados desde las voces de personas cuya experiencia ocurrió en las primeras etapas de su implementación en el estado de Jalisco.

Relacionados con ello, se busca definir a continuación términos y procesos naturales derivados del trabajo de la implementación de la legislación competente.

Gestión urbana.

El concepto de “gestión urbana” se puede definir desde el término *gestión*; palabra que, según Huergo (2003) “se ha hecho hegemónica de la mano de concepciones empresariales o administrativas de los procesos sociales” (pág. 1).

De acuerdo con el autor “la palabra *gestión* proviene directamente de *gestio-onis*: acción de llevar a cabo y, además, está relacionada con *gesta*, en tanto historia de lo realizado, y con *gestación*, llevar encima” (pág. 1).

Ese “llevar a cabo” puede ser de forma directa o indirecta, dadas las circunstancias del contexto, del objetivo que se persigue o del momento histórico que se vive.

Huergo (2003) concluye que “la gestión es un proceso de construcción colectiva desde las identidades de quienes allí participan [...]; es el arte de hacer posible un rumbo y alcanzar una meta en medio de las dificultades y de la imprevisibilidad de los acontecimientos” (pág. 5).

Entonces, para lograr ese ideal de un futuro mejor y más sostenible a partir de la forma física de los espacios urbanos (señalado en la introducción), es necesario detonar procesos de gestión que lo hagan posible. La pregunta es ¿a quién le corresponde asumir ese rol de *gestor*?

Para Balbo (1995) “la comprensión de las relaciones sociales, económicas y políticas entre los diferentes actores que intervienen en la construcción y en el funcionamiento de la ciudad”, es gestión urbana. De acuerdo con este autor, “durante mucho tiempo la mayoría de los investigadores se han referido al tema en términos de producción y manejo de la infraestructura y los servicios colectivos; se mencionan el agua potable, el alcantarillado, el drenaje, la recolección de basura y el transporte como los servicios que se necesitan para el funcionamiento de la ciudad” (pág. 4).

En este sentido, equiparan la noción de gestión urbana con las responsabilidades constitucionales que tienen los municipios a través de los ayuntamientos, según lo dicta el artículo 79 de la Constitución Política del Estado de Jalisco; y, por ende, la figura municipal tendría el monopolio de los procesos de gestión que requiere una ciudad para funcionar ¿Habríamos entonces de gestión pública?

Haciendo referencia a un proyecto de la CEPAL (1993, *cit. en* Balbo, 1995), la municipalidad tiene “un papel de promoción del desarrollo muy distinto al de simplemente controlar el crecimiento urbano y de provisión de algunos servicios básicos, típico de una perspectiva meramente administrativa de los gobiernos locales” (pág. 5); siendo la base de esta nueva noción de gestión urbana lo siguiente:

- “La capacidad de la municipalidad para responder a la demanda social (gobernabilidad de la ciudad).
- La búsqueda de una eficiente distribución de los recursos (productividad de la ciudad).
- La redistribución social y territorial de los recursos (desarrollo local con equidad).
- El mejoramiento de la calidad de vida (sustentabilidad del desarrollo urbano).
- La participación social en la toma de decisiones (democracia).
- La existencia de gobiernos locales que tengan la capacidad, atribuciones e instrumentos jurídicos y técnicos para cumplir con los objetivos de una gestión urbana de este tipo (descentralización)” (pág. 5).

Con estas ideas, la autoridad municipal no solamente administra los servicios públicos básicos, sino tiene legitimidad para convocar la participación de la sociedad en tareas que se asumen de competencia pública. La sociedad en su conjunto se convierte en un recurso valioso para enfrentar eventualidades que, sin su participación, sería difícil resolver con los propios recursos de la autoridad. De ahí la relevancia de su capacidad de gestión, según se afirma:

- “Si se considera la gestión como el conjunto de acciones para garantizar las condiciones de la producción, funcionamiento y mantenimiento de la ciudad, es evidente que este objetivo no se puede lograr sin la participación del mayor número posible de actores en el proceso de toma de decisiones” (Balbo, 1995, pág. 7).

Esta realidad, que es común en América Latina, no difiere en demasía con otras regiones del mundo. En Europa, por ejemplo, en el contexto del desarrollo local y la gestión urbana en las ciudades intermedias, Balbo (1997) explica que, desde el término de la Segunda Guerra Mundial, Europa experimentó un acelerado crecimiento urbano (década de 1950 y 1960), que tuvo como principal característica un reacomodo en las bases económicas, migrando del sector agrícola al industrial, y posteriormente al sector de servicios; siendo éste el que más contribuye a la formación de la riqueza de las naciones.

Continúa el autor explicando que, durante la década de 1970, se experimentó un desarrollo importante en las ciudades medianas y pequeñas; pero derivado de la disminución del crecimiento demográfico en Europa que tuvo lugar en los años ochenta del siglo pasado, el proceso de urbanización prácticamente terminó, dando paso a una fase de reestructuración de sus economías, registrando un

nuevo proceso de reurbanización de las ciudades, impulsado por las inversiones públicas y privadas para mejorar las condiciones ambientales, las infraestructuras y los servicios.

En el caso de las ciudades pequeñas y medianas europeas, la gestión de los problemas locales se enfrenta a “la reducción de los recursos con que cuenta el sector público en general”, limitando el “funcionamiento de los servicios, el mejoramiento de las condiciones ambientales y en general de la calidad de vida”. Esta condición “impone a los gobiernos locales una visión política clara en términos de desarrollo y no simplemente de administración” (pág. 6).

Lo cierto es que, para las ciudades pequeñas y medianas de nuestro país, las principales iniciativas de desarrollo surgen en los niveles superiores de gobierno (gobierno estatal y gobierno federal), pues la capacidad de recaudación de los municipios apenas alcanza para cubrir el gasto corriente.

Para Balbo (1997), en Europa “la tendencia más evidente es la aparición de políticas locales explícitamente orientadas hacia la búsqueda de nuevas estrategias e instrumentos de gestión para promover el desarrollo económico local”, siendo “imperativo encontrar nuevas formas de colaboración y asociación entre los gobiernos locales y el sector privado, para generar y garantizar el desarrollo local” (pág. 6).

Si bien el autor ha observado esta circunstancia en la experiencia europea, en Jalisco y, particularmente, en la ciudad de Guadalajara, se creó un organismo llamado Consejo de Colaboración, cobijado por la Ley de Cooperación y Obras Públicas del Estado de Jalisco publicada en el año de 1933 (Wario, 2001).

De acuerdo con el autor, en el Consejo de Colaboración coincidían las dependencias de gobierno y los grupos sociales organizados, quienes convocaban a los vecinos de barrios y colonias a reuniones públicas, exponían los proyectos, se discutían los montos y los plazos de recuperación. “Bajo este esquema se introdujeron en las tres décadas mencionadas [40, 50 y 60 del siglo pasado] dos terceras partes de la vialidad primaria, de las redes de agua potable, el alcantarillado y del alumbrado público [...]. Pero quizás más importante aún que las implicaciones urbanísticas fueron las consecuencias sociales que este mecanismo desencadenó al conformar en Guadalajara una verdadera cultura de la colaboración vecinal que al mismo tiempo permitía a la ciudad costear con recursos endógenos la parte sustancial de su expansión territorial” (pág. 391).

Expansión urbana, abstracción de la irregularidad y urbanización progresiva.

Hablar de expansión urbana es hablar de ciudades, principalmente medianas y grandes; entendidas por Glaeser (2018) como el “mayor invento de nuestra especie”. Para el autor, las ciudades han sido motores de innovación desde los tiempos de Platón y Sócrates. “En las calles de Florencia surgió el

Renacimiento, y en las de Birmingham la Revolución Industrial [...] La riqueza de Bangalore [India] procede no solo de su poderío industrial, sino también de su fuerza como centro productor de ideas” y “en todos los países se da una correlación casi perfecta entre urbanización y prosperidad” (pág. 25-28).

En palabras de Meneses (2012), la concepción y el desarrollo de las ciudades fue resultado de un proceso de no más de nueve mil años, en donde los primeros asentamientos en forma de aldeas (alrededor de 200 a 500 habitantes) generaron las “condiciones para un aumento de la población, cuya concentración, cada vez mayor, condujo en algunas partes a la aparición de la ciudad, tal como la conocemos y entendemos hoy en día, con nuevas estructuras sociales y gran parte de sus habitantes dedicados a los servicios” (pág. 63).

Por su parte, Ángel (2014, *cit. en* Orozco, 2015, pág. 17), expone el acelerado crecimiento poblacional desde la aparición de los primeros asentamientos (año 10,000 A.C.). Sostiene que hasta el año 1750 el crecimiento poblacional fue lento, con una población aproximada de 800 millones de personas viviendo simultáneamente en zonas rurales de todo el planeta; en los siguientes 260 años la población se disparó casi al 900%, alcanzando 6900 millones de personas para el año 2010, de los cuales la mitad se concentraban en ciudades. Las estimaciones para finales del siglo XXI son de 10900 millones de personas, concentradas de un 75% a un 85% en espacios urbanos (Naciones Unidas México, calcula un número actualizado de 8,000 millones de personas para el 15 de noviembre de 2022, según un comunicado de prensa del 11 de julio de este mismo año).

A lo largo de la historia se han identificado una serie de incentivos que abonan al crecimiento físico de las ciudades, en donde el fenómeno migratorio complementa al crecimiento demográfico natural. Bazant (2010) nos recuerda que:

“las ciudades son receptoras de corrientes migratorias ocasionadas por estímulos macroeconómicos coyunturales, las cuales pueden cambiar de década en década. Hace medio siglo [en el caso de México], la base económica era agropecuario, comercial y de servicios [...], pero a mediados del siglo pasado el proceso de desarrollo económico impulsó la industrialización en algunas ciudades [...], después se dio impulso a ciudades turísticas [...], luego el auge petrolero donde crecieron [otras ciudades]; y finalmente [llegó el momento de] las ciudades de la frontera norte [impulsadas por las consecuentes crisis económicas en el país]” (pág. 477).

Situándonos en la ciudad de Guadalajara, México, Morales (2011) sostiene que se convirtió en centro de atracción de la población rural en el occidente del país, motivado por la seguridad que brindaba en los periodos continuos y prolongados de guerra. Al respecto, Orozco (2015) explica que:

“Guadalajara ha recibido históricamente (y hasta en la actualidad) una gran cantidad de migrantes que buscan mejores condiciones de vida y oportunidades de crecimiento. Acceso a la educación, salud, mejores salarios,

cultura e información, son incentivos que propician el establecimiento de numerosas familias en la ciudad” (pág. 31).

Pero el asentamiento y concentración de personas en un determinado territorio, por más que sea parte del proceso evolutivo de la humanidad, no necesariamente lo es para nuestro planeta, de quien significa parte del proceso histórico indeseable. Para Lahoz (2010):

“el uso de tierras agrícolas para la construcción de viviendas o infraestructuras acarrea un impacto que suele ser permanente, y solo en algunas ocasiones reversible, pero con un coste muy elevado” (pág. 293).

Reconoce la autora que, ante la necesidad de cobijo que tiene la población (refiriéndose básicamente a la ciudad, su infraestructura y equipamientos), es el medio ambiente quien, irremediamente, debe absorber el impacto de su expansión y excesivo consumo; y sugiere que “la clave para alcanzar la sostenibilidad radica en la información, el conocimiento y la educación ambiental en todos los ámbitos” (pág. 310).

Lo cierto es que, antes que desaparecer o abandonarse, las ciudades tienden a crecer y lo hacen por lo general de forma expansiva, donde:

“el proceso de urbanización constituye una grave agresión al medio ambiente natural, con los consecuentes deterioros y daños irreversibles al territorio que rodea las ciudades” (Meneses, 2012, pág. 70).

Bazant (2010) aborda el concepto de “frontera urbano-rural”, como una zona de transición entre lo urbano y lo rural, cuyos límites son un tanto imaginarios, por imprecisos. Esta transición suele iniciar con viviendas aisladas en la periferia rural de la ciudad, que pronto se convierten en caseríos dispersos, desprovistos de infraestructura y equipamiento; y, conforme se van consolidando en términos urbanísticos, sucede el desplazamiento de la franja de transición hacia territorios cada vez más distantes, en donde se repite continuamente el fenómeno social y espacial que parece interminable.

El autor reconoce este fenómeno en las periferias de prácticamente todas las ciudades del país, aportando como una de las causas la imposibilidad económica de los pobladores de bajos ingresos para adquirir una vivienda dentro del fondo legal de la ciudad. De esta forma, la periferia conformada por parcelas ejidales o comunales se convierte en receptáculo de tales demandantes de lotes, obteniendo una gran variedad de precios, dimensiones y ubicaciones. La necesidad de vivienda se convierte en un fenómeno de depredación del espacio rural más próximo a la ciudad.

Este crecimiento expansivo de las ciudades suele formalizarse cuando se desarrolla en predios de propiedad privada y se cumplen los procesos jurídico-administrativos que impone la autoridad local. En este caso, el crecimiento físico de las ciudades es más o menos ordenado y el costo del suelo

urbano, aunque resuelve la necesidad de algunos, sigue siendo inaccesible para otros, quienes se ven forzados a buscar opciones en el mercado informal.

En palabras del autor, “la mayor parte del desarrollo urbano en las periferias es de bajos ingresos, sobre terrenos de procedencia ejidal o comunal. Y para evitar los engorrosos y costosos trámites de fraccionamiento de un terreno [...] los ejidatarios y comuneros simplemente van subdividiendo sus parcelas de cultivo de diferentes tamaños y formas según vayan pulsando la demanda” (pág. 486).

Es precisamente en estos territorios y bajo estas circunstancias donde se desarrolla la noción de urbanización progresiva, autoconstruida o popular.

Duhau (2008) se refiere al poblamiento periférico como “un proceso de domesticación del espacio [...] mediante procesos socioculturales; [con lo cual resalta que] el poblamiento por autoconstrucción no es un caos, ni puede ser inscrito en el rubro de los azares de la historia” (pág. 329).

Después de manifestar su desacuerdo por quienes tratan de generalizar esta forma de desarrollo urbano como *paracaidistas* o poblamiento espontáneo, reconoce “un conjunto de patrones repetitivos, presentes en todas las etapas del proceso: desde las características de los terrenos, las modalidades que adopta el mercado irregular del suelo, las formas de organización de la población en aras de contar con la infraestructura y los servicios urbanos básicos” (pág. 329).

Al respecto, Fausto (1998) reconoce tres modalidades de irregularidad cuando aborda la política de reservas territoriales en Jalisco: “en los problemas relacionados con la tenencia del suelo, en el incumplimiento de la normatividad urbano-arquitectónica, y en la falta total o parcial de servicios e infraestructura urbana básica” (pág. 101).

Para Duhau (2008), en muchas ciudades del país “la vivienda autoconstruida ha sido [...] la modalidad cualitativamente más importante de producción del hábitat urbano” (pág. 329). Se refiere específicamente a la Ciudad de México, pero López (1996) coincide en el caso de la ciudad de Guadalajara cuando hace referencia a la *teoría de la urbanización popular*, en donde “la producción del espacio urbano [...] es producto de la acción que desarrollan los habitantes de bajos recursos; [por su masiva replicabilidad] estos actores sociales son los principales constructores de la ciudad” (pág. 22).

La postura de estos autores, que parecen dignificar los procesos autogestivos del territorio urbano e indultar a los actores sociales del fenómeno de expansión urbana, es congruente con las proposiciones a las que llega Ángel (2014, *cit. en* Orozco, 2015, pág. 19) en su proyecto de investigación:

1. La expansión urbana es inevitable, pues es imposible contener el crecimiento poblacional.

2. Partiendo de lo anterior, debemos apostar por la búsqueda de equilibrio sostenible de las densidades urbanas, aumentando o disminuyendo, según se requiera. Esta proposición acepta implícitamente el carácter urbano de la población futura.
3. Se requiere procurar la disponibilidad suficiente de tierra urbana para evitar la especulación y garantizar vivienda digna para los pobres, que son mayoría. Esto implica el permitir la expansión de las ciudades, pero de forma controlada, evitando la “contención estricta” del crecimiento horizontal.
4. Finalmente, es imperativo gestionar la dotación de infraestructura y servicios públicos de forma previa al proceso de expansión.

Para Meneses (2012), la búsqueda de un desarrollo sostenible de las ciudades significa grandes desafíos para todos los niveles de gobierno, donde “se requiere la convergencia, en los escenarios urbanos, de los propósitos de asumir los costos ambientales, mejorando la gestión y la gobernabilidad de los sistemas asociados” (pág. 75).

Fraccionamientos de objetivo social, una oportunidad para la autogestión social del hábitat.

La figura jurídico-administrativa denominada “acción urbanística por objetivo social” y contenida en la legislación urbana de Jalisco desde el año 1984 hasta la actualidad, es el antecedente inmediato de lo que se conoce como Fraccionamientos de Objetivo Social (FOS). De acuerdo con Cruz, et al (2000), los FOS fueron parte de la política estatal que implementó el gobierno en la década de los 80’s para atender las demandas de vivienda por parte de los sectores populares. La política pública se complementaba con la generación de *reservas territoriales*, la creación del Instituto Promotor de la Vivienda (IPEVI) y de la Inmobiliaria de interés Público del Estado (IDIPE) (pág. 705).

Fausto (1998) encuentra que los FOS tuvieron su origen en la estrategia federal de reservas territoriales, cuyos estudios iniciales (1983) permitieron “determinar la demanda de suelo, tipificar las características socioeconómicas de los demandantes [entre otras finalidades], de donde se concluía que la introducción de servicios como agua potable y drenaje elevaban los costos del suelo, haciéndolos inaccesibles para la población que percibe entre 0.5 y 2.5 veces el salario mínimo” (pág. 109).

Esta circunstancia motivó la decisión de disminuir los servicios a su máxima expresión, ofertando lotes con la conformación de calles (trazos en terracería), definición de manzanas con sus divisiones internas, así como poner hidrantes en las esquinas. “De ahí que al año siguiente [1984] se modificara la *Ley Estatal de Fraccionamientos* para dar cabida legal a las urbanizaciones progresivas con servicios mínimos, denominados a partir de entonces *fraccionamientos de objetivo social*” (pág. 109-

110). Esta ley fue derogada y sustituida por la Ley de Desarrollo Urbano del Estado de Jalisco y ésta a su vez por el actual Código Urbano para el Estado de Jalisco; y hasta la fecha sigue vigente la figura de la *acción urbanística por objetivo social*, lo que permite seguir ofertando FOS.

Desde su concepción y hasta la fecha, una de las características de los FOS es “la progresividad en la urbanización y la construcción de viviendas” (pág. 112), pues el ayuntamiento recibe de los promotores urbanizaciones con obras mínimas; y las obras faltantes se realizan por lo adquirientes de lotes en coordinación con las autoridades municipales, mediante un convenio celebrado entre ambos.

Para López (1992 *cit. en* Fausto, 1998), “los fraccionamientos de objetivo social tienen tres objetivos principales:

- a) Ofertar suelo a precios accesibles y en forma planeada, ordenada y organizada;
- b) Regular el mercado del suelo urbano; y
- c) Evitar la proliferación de asentamientos irregulares.” (pág. 113).

López (*cit. en* Fausto, 1998) concluye que los FOS tuvieron efectos tanto positivos como negativos en el desarrollo urbano de las ciudades donde se promovieron (pág. 132-140); a saber:

- a) Elementos organizadores del crecimiento urbano y la distribución territorial.

El autor expone argumentos que sugieren “el efecto de atracción del crecimiento [...] en varios de los terrenos aledaños a los FOS”, lo cual refuerza las teorías de quienes sostienen que se puede orientar el crecimiento expansivo de la ciudad mediante la planificación y construcción de infraestructura básica. Lamenta el autor que las autoridades no hayan aprovechado de mejor manera las cualidades de los FOS para orientar el crecimiento de la ciudad; y que, por el contrario, en ocasiones sus proyectos hayan contribuido a la proliferación de asentamientos irregulares.

- b) Figura jurídica que admite diferentes agentes promotores y genera diversos productos.

Reconoce por lo menos tres diferentes modalidades para promover FOS:

- Promoción pública, con iniciativa de organismos de nivel estatal, principalmente, donde observa desarticulación entre el financiamiento de vivienda social, financiamiento de suelo y conformación de reservas territoriales; aderezado con lo incierto que resulta la promesa para introducir los servicios públicos.
- Promoción privada, en donde los desarrolladores tienden a aprovecharse de algunos beneficios exclusivos de este tipo de proyectos, como la reducción al pago del impuesto predial y algunos derechos por urbanizar, así como el ahorro que le significa la ejecución

de las obras de urbanización, al asociar “obras mínimas” con “obras de baja calidad”. La realidad es que constructoras pequeñas utilizaron los FOS como “escuelas de promoción”, intentando aprender en ellos el negocio inmobiliario.

- Promociones conjuntas: municipio-propietarios de predios-adquirientes; en donde la falta de reglas operativas favoreció la aparición de coyunturas políticas que motivaban su promoción; además, dado que el compromiso del desarrollador se limitaba a la construcción de las obras mínimas de urbanización, el municipio y los colonos se veían limitados en capacidad económica y de gestión para asegurar la continuidad de los trabajos, mismos que debían realizarse de forma progresiva entre ambos.

c) Mecanismo de intervención del estado en el sistema de acceso al suelo.

En primera instancia resulta evidente el beneficio de aceptar formalmente fraccionamientos con servicios mínimos de infraestructura y lotes con dimensiones justas para una vivienda, así como la reducción de impuestos y condonación de algunos pagos de derechos, lo que se traduce en lotes accesibles para familias de escasos recursos.

Por otro lado, el mecanismo de oferta de los FOS no impide la adquisición de más de un lote por una misma familia, lo que podría traducirse en prácticas especulativas, en vacíos urbanos que tardan años en construirse, en estrategias de inversión a mediano o largo plazo, etc. Con esto, concluye el autor que “el acceso al suelo no garantiza por sí mismo el acceso a la vivienda”.

d) Una alternativa a los asentamientos irregulares.

Por más que los FOS se pensaron como una alternativa “formal” frente a los asentamientos irregulares, la realidad es que no van destinados al mismo sector de la población, pues mientras éstos últimos buscan una ocupación casi inmediata (bienes de consumo), en los FOS por lo regular aplazan la construcción de las viviendas hasta la existencia de servicios y equipamiento urbano (bienes de cambio).

El autor resalta algunos aspectos que juegan en contra de los FOS frente a los asentamientos irregulares:

- Mientras en los FOS el esquema crediticio es superior en ventajas (plazos más largos con mensualidades más bajas), el valor por metro cuadrado prácticamente duplica al de los asentamientos irregulares.

- En los FOS la oferta de suelo es segura y de inmediata ocupación, pero la introducción progresiva de los servicios requiere de un esfuerzo adicional en lo individual y en lo colectivo (mismo caso que los asentamientos irregulares). La diferencia estriba en que, por lo general, la introducción de los servicios y el equipamiento públicos es más rápido en los asentamientos irregulares, al ser susceptibles de “acciones de regularización” por parte de programas del gobierno federal, lo que acelera el proceso y resulta más atractivo por su rápida valorización.
- No existen ventajas de los FOS frente a los asentamientos irregulares con respecto a su ubicación dentro del tejido urbano (por lo general están alejados, poco accesibles, en topografías difíciles y sin servicios); sin embargo, los asentamientos irregulares ofrecen lotes regularmente más grandes que los ofertados en los FOS, cuya diferencia fluctúa entre el 24% y el 82% en favor de los irregulares.

e) Progresividad, habitabilidad y consolidación.

Dado que los FOS se autorizan con la ejecución de obras mínimas de urbanización, se esperaría que las mismas formen parte de las obras definitivas una vez que se concluya la progresividad de las obras faltantes; sin embargo, esto suele no suceder, pues la deficiente supervisión de las autoridades municipales y el actuar negligente de los urbanizadores, suelen ocasionar que las obras preliminares se pierdan con las obras definitivas.

La deseabilidad de los adquirientes de lotes en un FOS también juega un rol un tanto viciado; quienes necesitan habitarlo no lo hacen por falta de servicios y equipamiento, mientras que éstos no se promueven por la ausencia de vecinos habitando el fraccionamiento. Lo que termina sucediendo es que las pocas familias que sí habitan el fraccionamiento estén dispuestas a organizarse y cooperarse para la introducción de los servicios, resultando más costosos y de proceso lento para ellos. El autor concluye en que la consolidación física del fraccionamiento depende del grado de poblamiento.

En cuanto a los asentamientos irregulares, al ser sitios de ocupación inmediata resultan ser densamente poblados, y por lo general ejercen presión a las autoridades para la promoción e introducción de los servicios públicos, logrando con ello su consolidación técnica en menos tiempo que los FOS.

A pesar de las referencias anteriores, el autor reconoce que “la mayoría de los méritos que se le pueden atribuir a la política de suelo urbano para satisfacer necesidades habitacionales, corresponden a los fraccionamientos de objetivo social” (pág. 141). Pero aun siendo una buena alternativa para personas

de bajos recursos, la realidad es que “no pudieron contrarrestar la aparición de asentamientos irregulares [reproduciendo, además] muchos de los impactos negativos atribuidos a la ocupación irregular del suelo” (pág. 142).

Expone el autor los siguientes aspectos positivos como áreas de oportunidad para explorar en el futuro:

- a) Su capacidad para orientar el crecimiento urbano;
- b) La posibilidad de impulsar la participación de los grupos locales (demandantes de vivienda organizados, propietarios del suelo y promotores inmobiliarios) en la solución de los problemas habitacionales; y
- c) Como apoyo y complemento a las políticas de fortalecimiento a ciudades menores del estado (pág. 142).

Al respecto, Coulomb (2001) expone que “la producción y gestión de muchos servicios llamados *públicos* involucra también a los propios pobladores” (pág. 265), quienes realizan verdaderas “prácticas y estrategias de sobrevivencia para satisfacer sus necesidades más elementales” (pág. 269-270); práctica que denomina como “la autogestión de las carencias”, y que se convierte en una herramienta poderosa para enfrentar la escasez de servicios públicos destinados al mejoramiento de los asentamientos populares, según la Conferencia de las Naciones Unidas (Vancouver 1976).

Descripción del caso de estudio Tuxpan.

El actual municipio de Tuxpan se ubica en el extremo sur del Estado de Jalisco, colindando parcialmente con el Estado de Colima.



FIG. I.1. Ubicación del municipio de Tuxpan, en el Estado de Jalisco.
Fuente. Ficha técnica hidrológica municipal. Comisión Estatal del Agua Jalisco.

De acuerdo con el Instituto de Información Estadística y Geográfica de Jalisco (INEGI, IIEG, 2019), Tuxpan cuenta con las siguientes características:

El territorio municipal tiene una superficie aproximada de 579 kilómetros cuadrados. Por su superficie, se ubica en la posición 51 (de 125) con relación al resto de los municipios del estado. Se encuentra en el segundo lugar de la Región Sur con respecto a infraestructura carretera y de caminos, por lo que registra un alto grado de conectividad terrestre.

El 43% de su territorio es plano (pendientes menores a 5°), siendo potencialmente cultivable y urbanizable si consideramos únicamente esta variable. La agricultura representa al 55.5% del uso del suelo, por lo que es dominante.

Sus localidades mayores a 2,500 habitantes (incluyendo su cabecera municipal) cuentan con los servicios básicos para hacer posible la vida urbana en términos normales. Es decir, cuentan con cementerio, escuelas, palacio o ayuntamiento, mercado, plaza, centro de salud, tanques de abasto de agua, iglesias, entre otros.

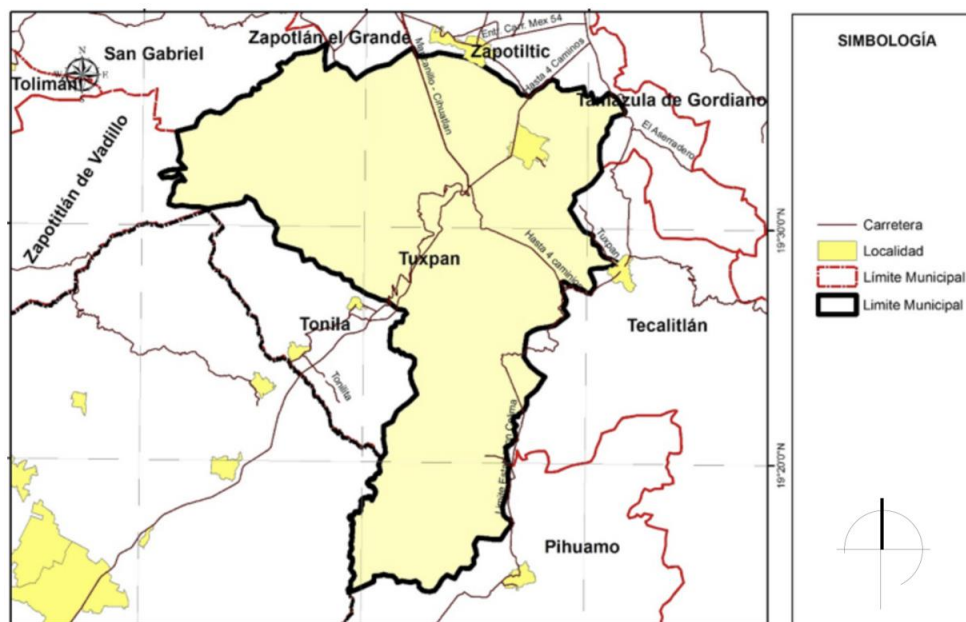


FIG. I.2. Ubicación de la ciudad (cabecera), en el territorio municipal.
Fuente. Ficha técnica hidrológica municipal. Comisión Estatal del Agua Jalisco.

Tuxpan pertenece a la Región Sur de Jalisco y, de acuerdo con el Censo de Población y Vivienda 2020, su población es de 37,518 habitantes, significando un aumento del 8.64% con respecto al año 2015. La cabecera municipal (Tuxpan, ciudad) concentra el 81.2% de su población, posicionándolo como un municipio predominantemente urbano.

Tuxpan, Jalisco						
Clave	Municipio/Localidad	Población total 2010	Población 2020			
			Total	Porcentaje en el municipio	Hombres	Mujeres
0108	Tuxpan	34,182	37,518	100.0	18,352	19,166
0001	Tuxpan	27,523	30,471	81.2	14,836	15,635
0022	La Higuera	1,238	1,372	3.7	689	683
0046	San Juan Espanatica (El Pueblito)	941	1,031	2.7	499	532
0005	Atenquique	790	744	2.0	389	355
0041	Platanar	457	439	1.2	216	223

FIG. I.3. Población del municipio y principales localidades.
Fuente. IIEG, con base en INEGI, Censos y conteos nacionales, 2010-2022.

La población tuxpeña suele tener un fuerte arraigo a su tierra, pues va en contra de la añeja tradición migratoria del estado de Jalisco hacia Estados Unidos. Las recientes estimaciones de personas nacidas en Jalisco que habitan en Estados Unidos son de 1.4 millones, así como 2.6 millones de personas nacidas en aquel país que son hijos de padres jaliscienses; lo que tipifica a Jalisco como un estado con *alto grado* de intensidad migratoria, ubicándose en el lugar 13 del país.

El municipio de Tuxpan, por su parte, presenta un *grado bajo* de intensidad migratoria, ubicándose para el año 2000 en el lugar 123 (de 125) de los municipios del estado con mayor intensidad migratoria. En el año 2010 se registraron apenas 6.47 por ciento de las viviendas como destinatarias de remesas.

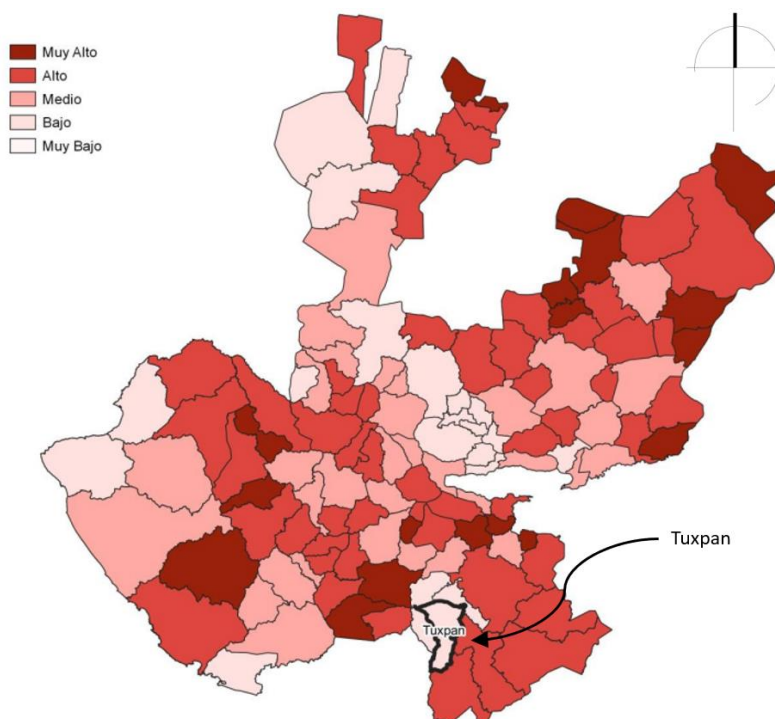


FIG. I.4. Grado de intensidad migratoria a Estados Unidos. Jalisco, 2010.
Fuente. IIEG, con base en estimaciones del CONAPO, 2010.

La baja movilidad que tiene la población puede acentuar sus condiciones de vida de forma muy directa con las circunstancias de la localidad, región y/o estado. Conceptos como la pobreza y marginación pueden ser consecuencia del grado de intensidad migratoria o causas de la misma.

Para este caso, el indicador “carencia en acceso a la seguridad social” es revelador, pues se asocia con la posibilidad que tiene la población para acceder a financiamiento público para la adquisición de vivienda. Para el año 2015 Tuxpan cuenta con el 55.3 por ciento (que en términos relativos se trata de 18,764 habitantes), mejorando su situación con respecto al año 2010, donde era de 65.10 por ciento.

Tuxpan cuenta con un grado de marginación “Muy bajo”, cuyas carencias son ligeramente similares a las del promedio estatal. Sin embargo, el 69.1% de la población ocupada en Tuxpan tiene ingresos de hasta 2 salarios mínimos y hasta el 19.1% de las viviendas cuentan con algún nivel de hacinamiento.

Tabla 5 Pobreza Multidimensional						
Tuxpan, 2010-2015						
Indicadores de incidencia	Porcentaje		Personas		Carencias promedio	
	2010	2015	2010	2015	2010	2015
Pobreza multidimensional						
Población en situación de pobreza multidimensional	53.0	45.7	18,260	15,506	2.4	2.0
Población en situación de pobreza multidimensional moderada	43.7	40.6	15,056	13,765	2.1	1.8
Población en situación de pobreza multidimensional extrema	9.3	5.1	3,204	1,741	3.8	3.5
Población vulnerable por carencias sociales	27.3	27.9	9,417	9,473	2.1	1.8
Población vulnerable por ingresos	7.3	10.8	2,511	3,666		
Población no pobre multidimensional y no vulnerable	12.4	15.6	4,270	5,300		
Privación social						
Población con al menos una carencia social	80.3	73.6	27,677	24,979	2.3	1.9
Población con al menos tres carencias sociales	26.6	17.7	9,180	6,018	3.8	3.4
Indicadores de carencias sociales						
Rezago educativo	23.8	21.8	8,205	7,411	3.0	2.5
Acceso a los servicios de salud	29.3	14.6	10,095	4,959	3.0	2.7
Acceso a la seguridad social	65.1	55.3	22,441	18,764	2.5	2.1
Calidad y espacios de la vivienda	16.0	12.1	5,516	4,102	3.6	3.0
Acceso a los servicios básicos en la vivienda	18.9	24.1	6,521	8,191	3.5	2.6
Acceso a la alimentación	32.7	14.0	11,276	4,746	3.2	2.9
Bienestar						
Población con un ingreso inferior a la línea de bienestar mínimo	23.2	16.9	7,985	5,743	2.4	1.9
Población con un ingreso inferior a la línea de bienestar	60.3	56.5	20,771	19,172	2.1	1.6

Fuente: Elaborado por el IIEG con base en estimaciones del CONEVAL con base en el MCS-ENIGH 2010, la muestra del Censo de Población y Vivienda 2010, el Modelo Estadístico 2015 para la continuidad del MCS-ENIGH y la Encuesta Intercensal 2015.

FIG. I.5. Pobreza multidimensional. Tuxpan 2010-2015.

Fuente. IIEG, con base en estimaciones del CONEVAL.

Referencias históricas.

Su gente es herencia de peregrinajes y asentamientos de los Nahoas, Toltecas, Aztecas, Tarascos (de 1460 a 1480) y finalmente españoles (Ortiz, 2009, pág. 14). Según *La Crónica Mexicayotl* la fundación de Tuxpan data del domingo 10 de noviembre de 1521, haciendo referencia a la gran población indígena de “Tochan”, que se dice *lugar de conejos* (Martínez, 1999, pág. 16).

La evangelización de Tuxpan inició en el año 1532 por Fray Juan de Padilla, cuyo nombre fue asignado a una de las calles de la localidad. Hacia 1560 fue creada la provincia de Tuxpan, teniendo jurisdicción sobre Mazamitla, Tamazula, Zapotlán, Zapotiltic, Tonila y Pihuamo (Ortiz, 2009, pág. 14).

Durante la ocupación española Tuxpan fue tierra de disputa entre Nuño de Guzmán y Hernán Cortés, quien en repetidas ocasiones asignó este territorio a sus primos Ávalos Saavedra, incorporándose así a la denominada Provincia de Ávalos (Munguía, 2012, pág. 45).



FIG. I.6. Ubicación de Tuxpan en la distribución territorial de la Nueva España. Fuente. MUNGUÍA (2012). *La Provincia de Ávalos*. Secretaría de Cultura, Gobierno del Estado de Jalisco.

A partir de su fundación, a la parte urbana de Tuxpan “...se le llamó *Fundo Legal* y se le destinaron 600 varas a los cuatro vientos a partir de las torres de la iglesia, pero desde 1567 se declararon inalienables y se asignaron para casas, solares y corrales” (Ortiz, 2009, pág. 84).

Al dimensionar tales medidas en la imagen aérea de la ciudad nos resulta un polígono donde la traza urbana es bastante regular, coincidiendo con las referencias bibliográficas respecto a las ciudades hispanoamericanas, mismas que partían de “...un amanzanamiento en damero, sus calles con orientación norte-sur y oriente-poniente y la ubicación de los solares para la plaza, la iglesia y las autoridades civiles como punto central. Después las casas de las familias acaudaladas... Por último, en los límites de la ciudad, los terrenos de los vecinos menos importantes” (López, 2001, pág. 21).

En las figuras I.7 y I.8 resulta evidente que las 600 varas (aproximadamente 500 metros a los cuatro vientos a partir de la iglesia) presentan una geometría más o menos regular. Fuera de estas medidas empieza a modificarse el dimensionamiento de las manzanas y las vialidades pierden su referencia ortogonal en la medida que se alejan del fondo legal, pues su traza responde a otro tipo de condiciones como elementos naturales (topografía) y artificiales (vías del tren).



FIG. I.7. Aproximación a la delimitación territorial del *Fundo Legal* de Tuxpan, Jalisco. Fuente. Elaboración propia a partir de Ortíz (2009).

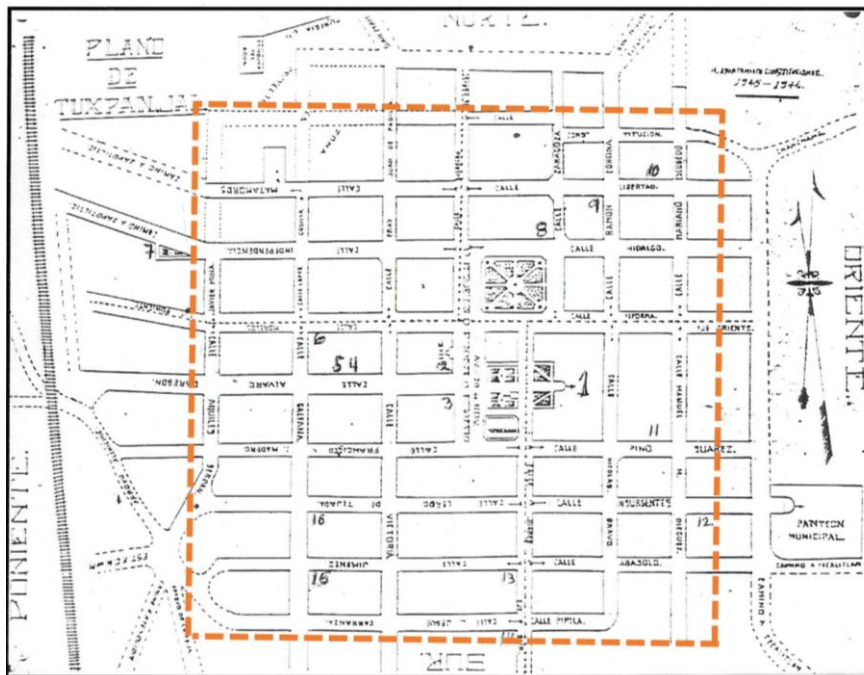


FIG. I.8. Plano de Tuxpan 1945-1946. Fuente. ORTIZ (2009). *Tuxpan, su historia*. H. Ayuntamiento Constitucional 2007-2009 de Tuxpan, Jalisco.

A partir de lo anterior podemos concluir que Tuxpan fue durante muchos años una sólida masa urbana conformada por lo que ahora se conoce como la “zona centro”, siendo la principal concentración de equipamiento comercial, de servicios y administración pública municipal.

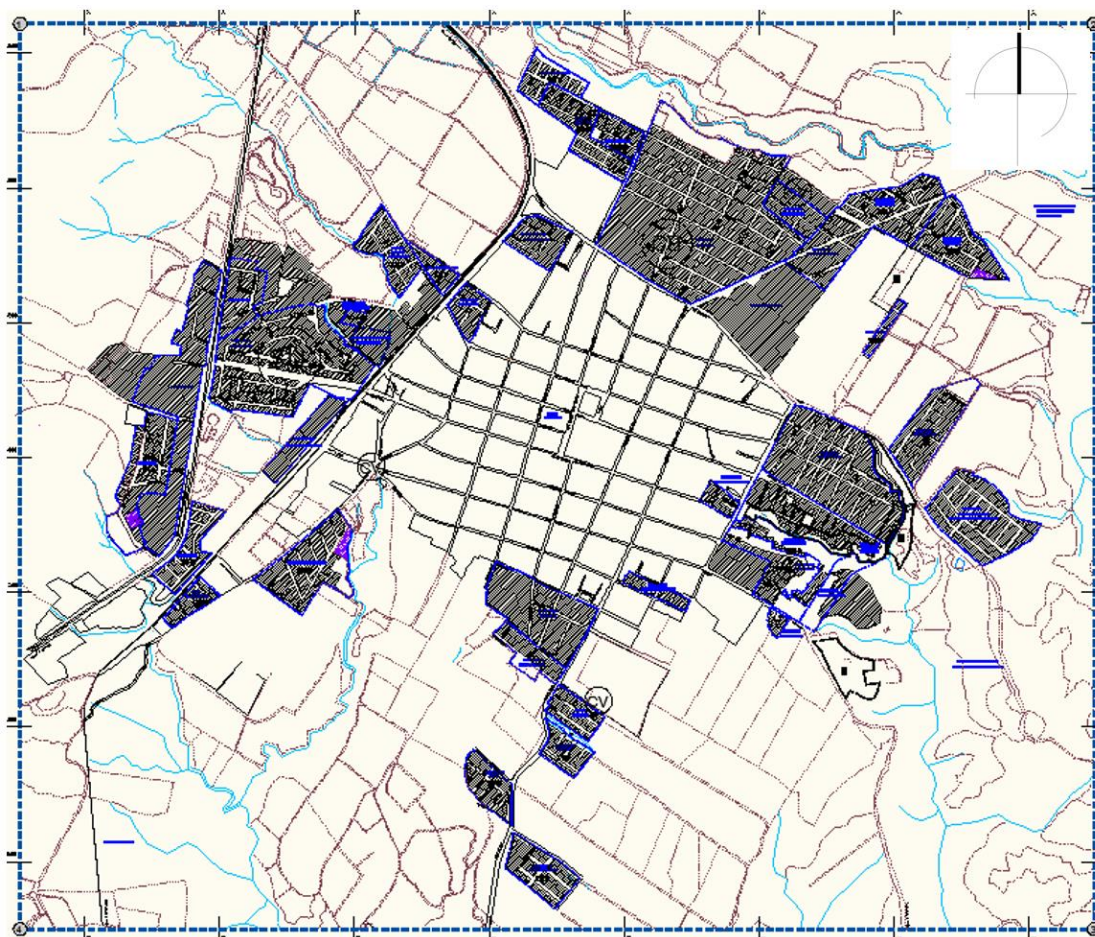


FIG. 1.9. Crecimiento periférico de Tuxpan 1990-2020.
Fuente. Elaboración propia.

En los límites urbanos, conocidos como zonas de transición, se fueron anexando algunas colonias en donde las características físicas del territorio lo permitían. Esta disposición del crecimiento urbano moldeó la expansión de la ciudad por los últimos 30 años, en donde buena parte de este crecimiento se ha dado en el esquema informal desde el punto de vista administrativo; y tuvieron sus orígenes en la modalidad de la acción urbanística por objetivo social prevista en la *Ley Estatal de Fraccionamientos*, la posterior *Ley de Desarrollo Urbano del Estado de Jalisco* y el actual *Código Urbano para el Estado de Jalisco*.

Tenencia de la tierra.

Más que hacer referencia a la propiedad privada y pública del centro de población tiene sentido hablar de la propiedad social, pues desde hace años las extensiones ejidales fueron alcanzadas por el crecimiento urbano de la ciudad. Los ejidos se beneficiaron de la urbanización de sus tierras, pero esto generó un cinturón de pobreza, carencia de servicios y marginación que apenas se empieza a superar.

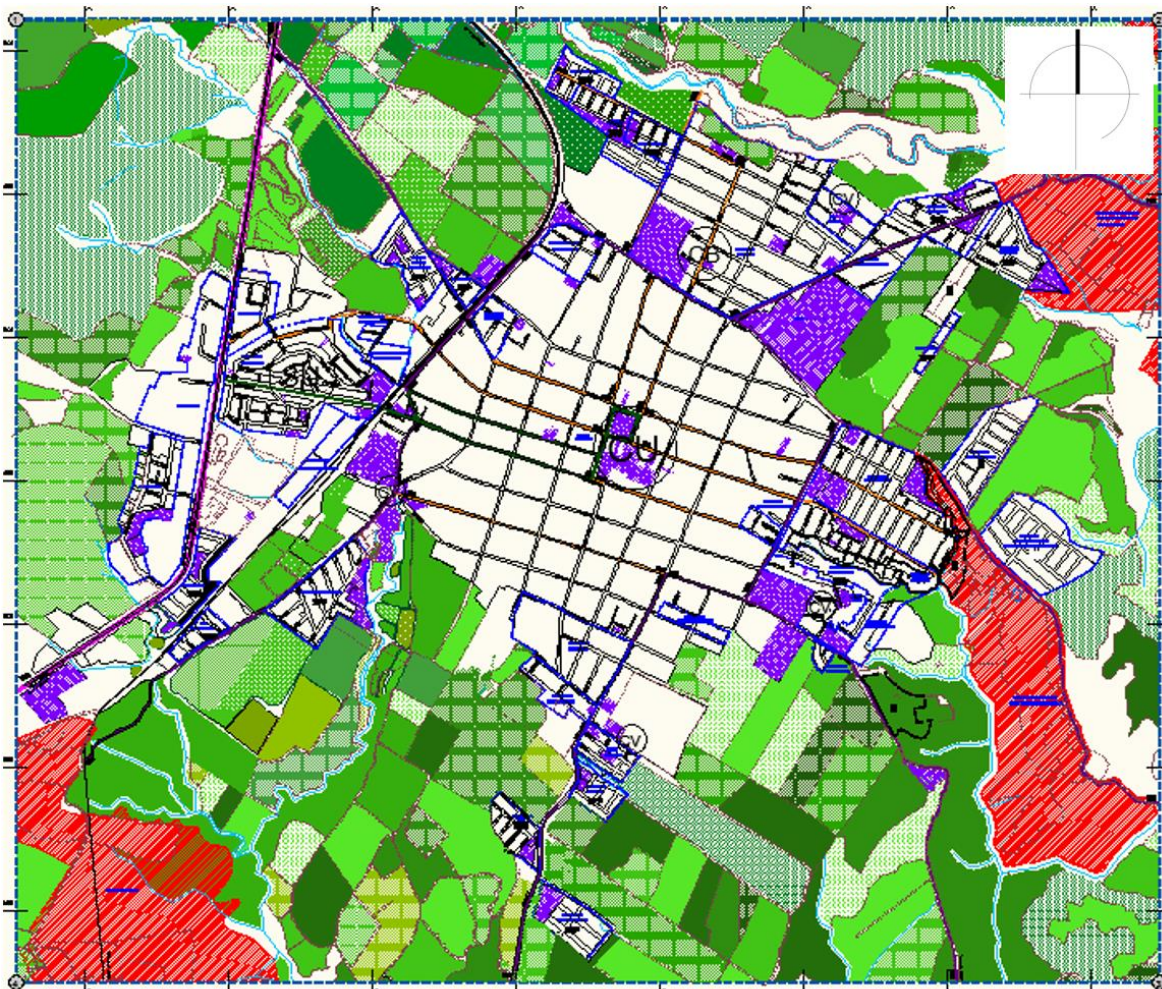


FIG. I.10. Propiedad pública y social en la cabecera municipal de Tuxpan, Jalisco.
Fuente. Elaboración propia.

En este plano se muestra de color magenta los predios que forman el inventario estatal y municipal de su patrimonio. De color verde se representan las áreas de reserva urbana, y predios rústicos que todavía se utilizan con fines agropecuarios. Y los tonos rojos corresponden a la propiedad ejidal, de tal forma que los polígonos al oriente y nororiente de Tuxpan son el Ejido San Miguel, y el polígono ubicado al surponiente pertenece al Ejido Tuxpan. Ambos con posibilidades de aprovecharse en el corto y mediano plazo.

Uso del Suelo.

Para el análisis del uso actual del suelo se realizó un ejercicio de campo, anotando el uso que en ese momento tenía cada lote y cada finca de toda la ciudad (áreas urbanizadas). En el siguiente grafico se muestra el resultado de dicho ejercicio.

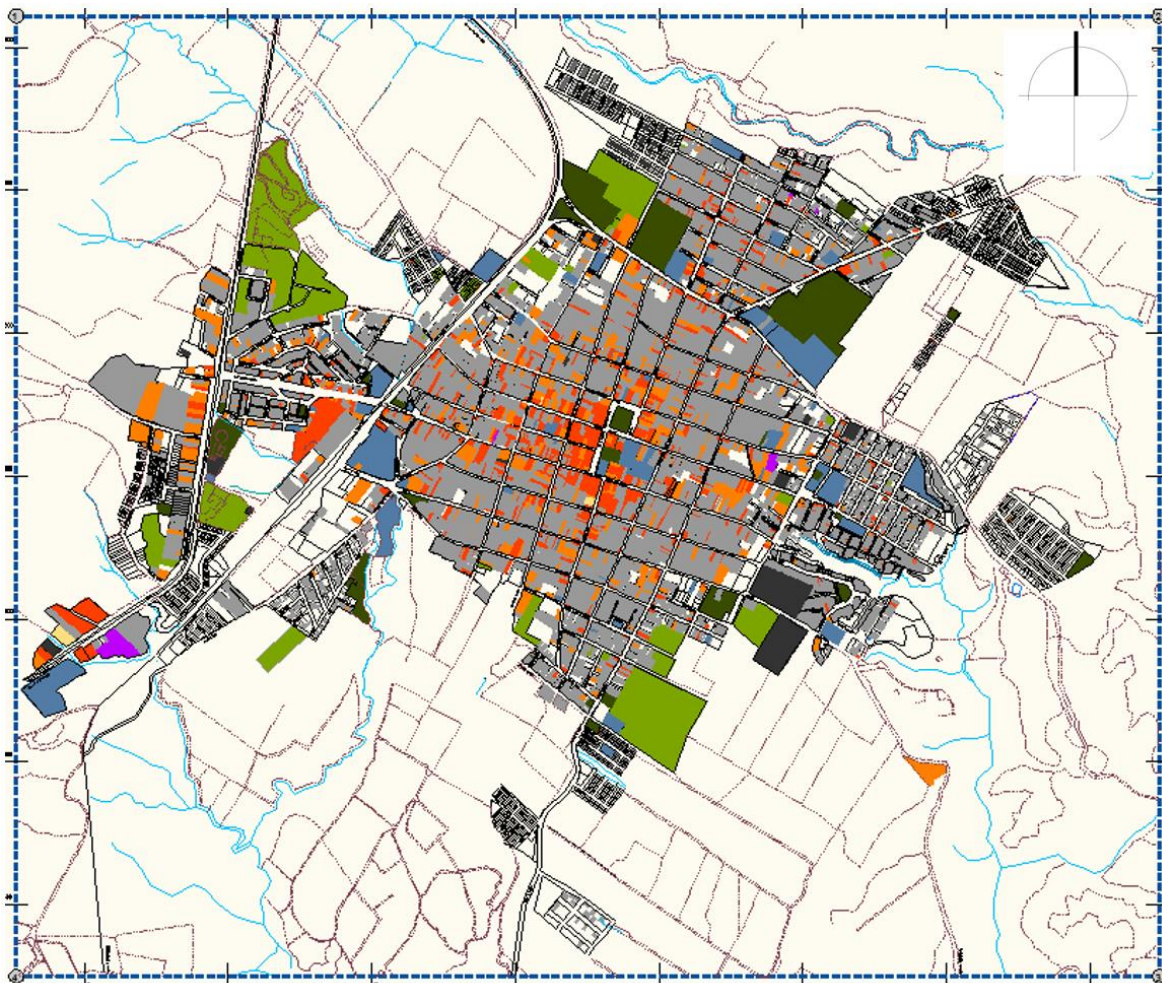


FIG. I.11. Usos del suelo en la cabecera municipal de Tuxpan, Jalisco.
Fuente. Elaboración propia.

El uso predominante indicado en color gris corresponde al habitacional. Los usos diferentes al habitacional se concentran en su mayoría en la zona centro. Fuera de la zona centro existen algunos pocos corredores urbanos, dispuestos en los ingresos a la ciudad y a lo largo de las principales avenidas.

Este mosaico de usos actuales configura la forma de la estructura urbana. Actualmente, la mayoría de los fraccionamientos ubicados en la periferia responden a un lote tipo de 6.00 metros de frente por 90 o 100 metros cuadrados de superficie.

Pero cierto fenómeno sucede en la cabecera municipal, pues prácticamente el 100% de los nuevos fraccionamiento promovido entre 1990 y 2010 se han hecho bajo la figura jurídica de acción urbanística por objetivo social, donde los predios se promueven con las obras mínimas de urbanización (agua potable y conformación de calles) y el resto de los servicios se resuelven de manera progresiva por los propietarios de lotes en coordinación con las autoridades; de tal forma que

al inicio de la promoción dichos lotes son inhabitables por la falta de los servicios básicos (drenaje y electrificación), orillando a sus propietarios a resolver su necesidad de vivienda a través de otros medios.

Además de la renta y el hacinamiento, los habitantes de Tuxpan han resuelto la creciente demanda de vivienda a través de la subdivisión de predios o el régimen de propiedad en condominio, sometiendo a dicha acción los predios con dimensiones suficientes para ello y cuya ubicación les garantice el acceso a los servicios y equipamientos de manera inmediata; es decir, la zona centro.



FIG. I.12. Fenómeno de subdivisión extrema en la cabecera municipal de Tuxpan, Jalisco.
Fuente. Elaboración propia a partir de imagen satelital Google Earth 2018.

Si analizamos la fig. I.12 vemos cómo las características hasta ahora predominantes de sus predios (10.00 metros de frente y 600.00 metros cuadrados de superficie) tienden a modificarse para quedar, generalmente, de 5.00 metros de frente y 300.00 metros cuadrados de superficie. Las autorizaciones de dichas subdivisiones por lo general proceden por su situación de hecho, pues primero hacen la subdivisión física y de los servicios, y pasados los cinco años promueven la subdivisión jurídica.

Desarrollo urbano progresivo.

Previamente se decía que la mayoría de los fraccionamientos promovidos en los últimos 30 años se han hecho bajo la figura jurídica de acción urbanística por objetivo social, cuya característica principal es la progresividad de las obras de urbanización, lo que en apariencia les relaciona más a un asentamiento irregular que a un fraccionamiento formal.



FIG. I.13. Plano de Tuxpan: crecimiento histórico de la ciudad 1960-2010.
Fuente. Elaboración propia a partir de archivos municipales.

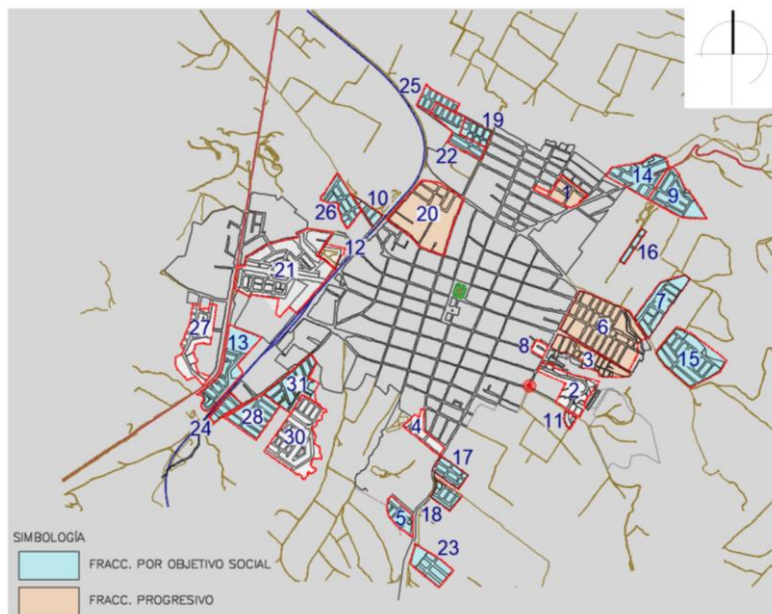


FIG. I.14. Plano de Tuxpan: modalidades de crecimiento.
Fuente. Elaboración propia a partir de archivos municipales.

Para ejemplificar la progresividad urbana en los fraccionamientos promovidos bajo la figura de objetivo social, la imagen siguiente muestra el plano de tres fraccionamientos contiguos, diseñados y promovidos conforme a la normatividad urbana vigente en ese momento, así como una secuencia de imágenes aéreas que muestran el avance constructivo a lo largo del tiempo. En este tipo de fraccionamientos las obras iniciales son mínimas y el resto se promueven de forma progresiva a la par con la edificación de las viviendas, edificadas con el esquema de autoconstrucción y, también, de forma progresiva.

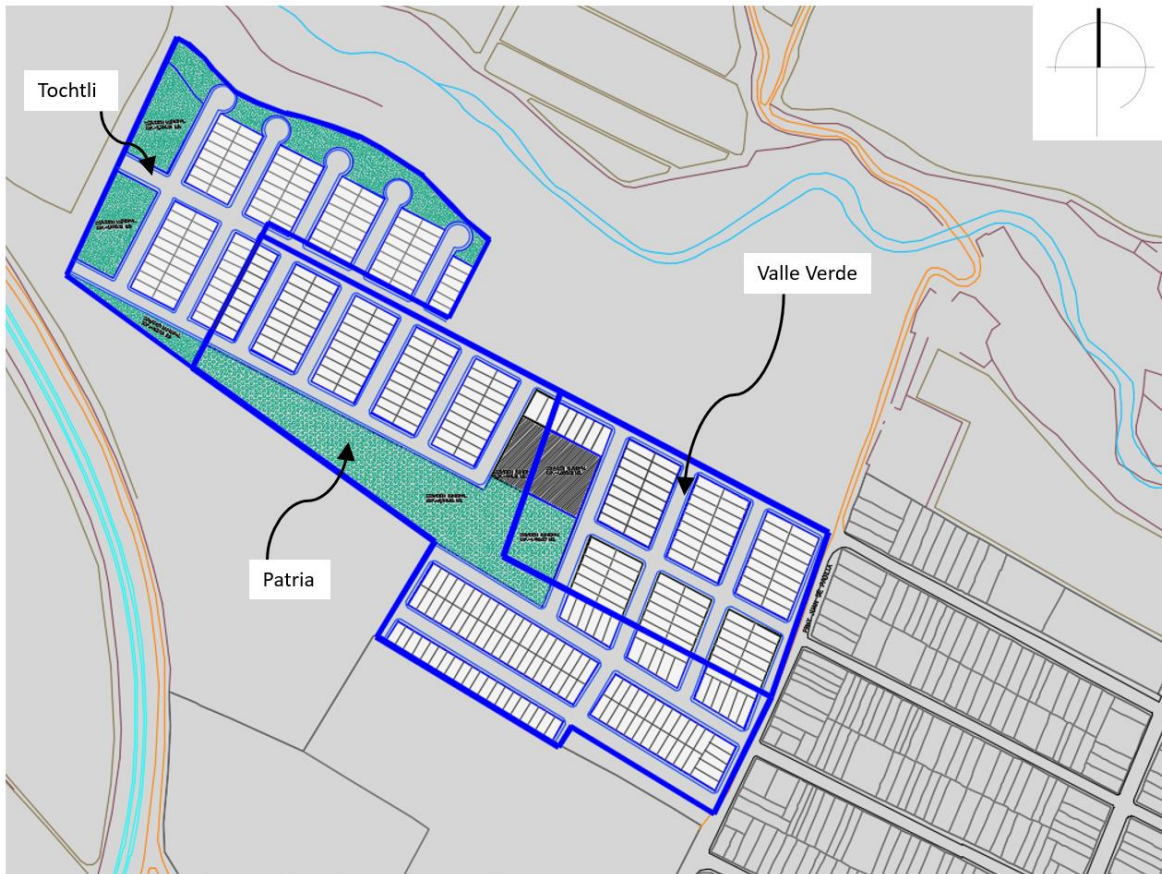


FIG. I.15. Fraccionamientos Valle Verde, Patria y Tochtli.

Fuente. Elaboración propia a partir de información aportada por el Ayuntamiento de Tuxpan, Jalisco.

Lo primero a resaltar es que los tres fraccionamientos se proyectaron a destiempo. Primero se proyectó Valle Verde (promovido por un partido político), cuya traza urbana debía integrarse al contexto urbano preexistente y debía lograr una cantidad mínima de lotes para resolver la necesidad de la asociación civil promovente del proyecto. Posteriormente el Ayuntamiento adquirió un predio irregular contiguo (Patria), lo desarrolló en el marco de un programa público de lotes con servicios básicos y tenía la encomienda de integrarse al proyecto vecino, así como cumplir con una cantidad mínima de lotes, sin ignorar el respeto a la normatividad urbana vigente. Finalmente, el mismo Ayuntamiento adquirió otro predio vecino (Tochtli) para desarrollarlo en los mismos términos, sujetándose a las mismas condiciones que los anteriores. Se logró un proyecto bien integrado.

La primera etapa física del proyecto representada en la fig. I.16 consistió en trazar las calles, delimitar lotes e introducir la infraestructura básica (red de agua potable y red sanitaria). Cuatro años después (fig. I.17) se introdujo el drenaje sanitario, lo que dio pie a que se empezaran a edificar las primeras viviendas con la modalidad de autoconstrucción. Hasta este momento el fraccionamiento se asemeja más a un asentamiento irregular, pues el terminado de las vialidades sigue sin aparecer.



FIG. I.16. Fraccionamientos Valle Verde, Patria y Tochtli. Año 2006.
Fuente. Elaboración propia a partir de información del Google Earth.



FIG. I.17. Fraccionamientos Valle Verde, Patria y Tochtli. Año 2010.
Fuente. Elaboración propia a partir de información del Google Earth.

Cinco años después (fig. I.18) se nota un claro avance en la autoconstrucción de viviendas, motivado sobre todo por la introducción de la energía eléctrica, que sorpresivamente es la que dio el impulso real al inicio de consolidación del proyecto. Para el año 2021 (fig. I.19) el porcentaje de ocupación de lotes es cercano al 50%, lo que posibilita que en el mediano plazo (entre cinco y diez años) se pueda apreciar un asentamiento consolidado al 100% en términos urbanos y sin diferencias aparentes en los límites entre cada uno de los fraccionamientos.



FIG. I.18. Fraccionamientos Valle Verde, Patria y Tochtli. Año 2015.
Fuente. Elaboración propia a partir de información del Google Earth.



FIG. I.19. Fraccionamientos Valle Verde, Patria y Tochtli. Año 2021.
Fuente. Elaboración propia a partir de información del Google Earth.

Además de la infraestructura básica (agua, drenaje y electrificación), la introducción de equipamiento urbano es fundamental para lograr una adecuada integración social y posibilitar la organización vecinal, pieza clave en la consolidación de un fraccionamiento progresivo. La cancha de usos múltiples, así como el andador y machuelo indicados en las figuras I.20 y I.21 empiezan a darle forma al espacio público.



FIG. I.20. Fraccionamientos Valle Verde, Patria y Tochtli. Año 2014.
Fuente. Elaboración propia a partir de información del Google Earth.



FIG. I.21. Fraccionamientos Valle Verde, Patria y Tochtli. Año 2014.
Fuente. Elaboración propia a partir de información del Google Earth.

Esta progresiva consolidación urbana y constructiva fue posible por la gestión de las tres asociaciones de vecinos, su participación económica y el acompañamiento de las autoridades municipales.

El proceso de consolidación urbana mostrado en las imágenes aéreas, corresponden a un periodo aproximado de 15 años. A la fecha, los fraccionamientos ya cuentan con las obras de infraestructura básica (agua potable, alcantarillado y electrificación), por lo que existen las condiciones de servicios públicos básicos para construir y habitar las viviendas.

El terminado de las vialidades sigue siendo de terracería, pero existe un claro avance constructivo en las viviendas progresivas.

II. METODOLOGIA.

La base de este trabajo es un proceso de análisis basado en una técnica cualitativa, sobre la cual Pérez (1994) ha dicho “que produce datos descriptivos: las propias palabras de las personas, habladas o escritas, y la conducta observable” (pág. 11). El levantamiento de datos se funda, principalmente en este trabajo, en la entrevista.

Díaz-Bravo (2013) reconoce en la entrevista una herramienta de investigación cualitativa de gran utilidad que permite recabar datos de manera coloquial, casi a manera de conversación, pero con un fin determinado. Es flexible, dinámica y no directiva, sobre todo en su modalidad semiestructurada, pero sin dejar de lado que la información recabada sea lo más precisa posible. Se busca que el entrevistador mantenga una actitud activa durante el desarrollo, con una interpretación continua respecto del discurso del entrevistado, pretendiendo que la comprensión sea profunda. Suele complementarse con otras técnicas, a petición de la misma investigación.

Existen diversos tipos de entrevista.

La entrevista estructurada o enfocada suele ser rígida y aplicada de la misma forma a todos los sujetos del estudio, lo que deriva en una menor profundidad de análisis y ofrece pocas alternativas para estimular la espontaneidad del interlocutor. Cuando se tiene una heterogeneidad de perfiles en los sujetos del estudio, suele ser poco útil.

La entrevista no estructurada es el otro extremo, ya que cae en la informalidad, pues los sujetos suelen ir más allá de las preguntas y desviarse del tema original, generando vacíos de información que requiere la investigación.

Aquí se optó por la modalidad de entrevista semiestructurada que, en palabras del autor, parte de preguntas planeadas que se ajustan al perfil del entrevistado y al desarrollo de la misma entrevista, lo que define su carácter flexible (ver modelo de entrevista empleado en anexo 01). Este busca motivar la aclaración de términos para reducir ambigüedades y formalismos.

Entre las recomendaciones de Martínez (1998) con respecto a la entrevista semiestructurada, por citar algunas:

- Contar con una guía de entrevista con base en los objetivos del estudio.
- Elegir un lugar agradable que favorezca un diálogo profundo con el entrevistado.
- Explicar al entrevistado los propósitos de la entrevista.
- Tomar los datos personales que se consideren apropiados.
- La actitud general del entrevistador debe ser receptiva y sensible.

- Seguir la guía de preguntas de manera que el entrevistado hable de manera libre y espontánea.
- No interrumpir el curso del pensamiento del entrevistado y dar libertad de tratar otros temas relacionados con las preguntas.
- Invitar al entrevistado a explicar, profundizar o aclarar aspectos relevantes para el propósito del estudio.

Los manuales de aplicación de esta técnica sugieren no pasar por alto las siguientes fases de la entrevista, en donde la primera fase (preparación) implica el proceso de planificación, como la definición de objetivos, redacción de preguntas guía y la convocatoria; la segunda fase (apertura) es la presentación con el entrevistado, donde le plantea los objetivos, tiempo de duración, etc.; la tercera fase (desarrollo) es el ejercicio de la misma entrevista, donde el entrevistador busca obtener la información a partir de la guía de preguntas, haciendo uso de sus recursos o habilidades para ello; y la cuarta fase (cierre) es la anticipación del final de la entrevista, que le permite al entrevistado recapitular mentalmente lo que ha dicho para, en su caso, profundizar, puntualizar, ampliar e incluso replantear lo que ha dicho.

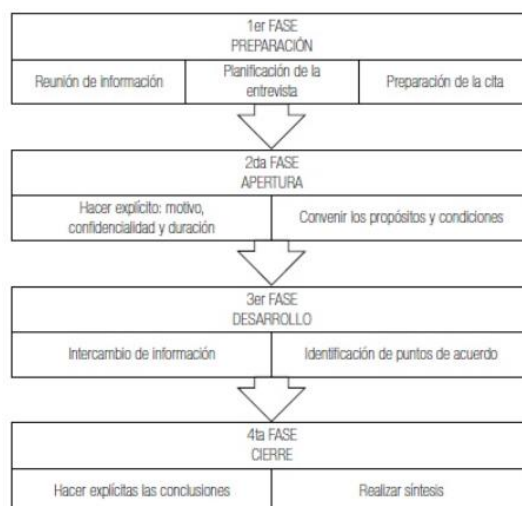


Fig. II.1. Fases de entrevista
Fuente: ND

Una vez que se cuenta con una o varias entrevistas aplicadas y transcritas, Seid (2016) reconoce como un gran desafío el acopio e interpretación de datos no estandarizados, de carácter cualitativo, que terminan significando un volumen considerable de información. “¿Cómo volver manejables cientos de páginas de entrevistas? ¿Por dónde empezar existiendo tantas vías de entrada posibles? Para preparar el análisis, es necesario disponer la información registrada según algún criterio, organizarla de algún modo que facilite su tratamiento” (pág. 5.).

Pérez (1994) nos da una alternativa respecto a cómo abordar el manejo de la información, en la que subraya “la importancia de la categorización que nos permite situar la realidad en esas categorías, con el fin de conseguir una coherencia lógica en el suceder de los hechos o de los comportamientos que están necesariamente contextualizados y en el contexto adquieren su pleno significado, pues al sacar las cosas de su contexto pierden su significado genuino” (pág. 13).

Una alternativa complementaria para organizar el material producido sería, a sugerencia Seid (2016), subdividirlo en varios ejes temáticos a partir de la guía previamente diseñada, para después intentar simplificarlo mediante su agrupación por temas relacionados y con ello obtener una menor cantidad de ejes a desarrollar.

Entonces, el primer criterio de orden es contar con la transcripción completa de las entrevistas. A partir de ella se copian fragmentos textuales y se pegan en cada eje temático, agrupando todas las citas relacionadas de las diferentes entrevistas. Sugiere el autor que “cada fragmento seleccionado de la entrevista debe asignarse a algún eje, pero un mismo fragmento puede estar en más de un eje” (pág. 6); y “en las investigaciones cualitativas, la codificación supone también la asignación de un símbolo o marca indicativa a un segmento del cuerpo de registros, generalmente un fragmento textual” (pág. 8).

El autor hace referencia al término “codificar” como el ejercicio de asignar un número a cada categoría de respuesta, para posibilitar su tabulación y conteo en la etapa de procesamiento y análisis de la información. Refiere que “según el diccionario de la Real Academia Española, codificar es transformar mediante las reglas de un código la formulación de un mensaje”, entendiendo con ello que la información referida será presentada “en algo distinto” (pág. 7). Esta referencia está más asociada a la noción de codificación cuantitativa.

Para este ejercicio la codificación empleada es más de corte cualitativo, intentando realizar una abstracción conceptual de cada frase, para asignarle posteriormente un significado genérico que pueda agruparlas. Entendiendo que este proceso resulta ser, en algunos casos, un trabajo extenuante, el autor recomienda el uso de algún software de la familia QDA, como el *Atlas.ti*, sobre el cual explique que:

“En primer lugar, el programa permite citar, es decir, seleccionar fragmentos textuales relevantes y comentar citas, es decir, añadir información o reflexiones a dichos fragmentos [...] Esta operación es análoga a la que se realiza cuando se subraya, señala entre corchetes o resalta en distintos colores las entrevistas impresas en papel, así como cuando se realizan anotaciones al margen, todo lo cual constituye una alternativa igualmente válida para la enseñanza” (pág. 10).

El proceso de codificación lleva implícito un ejercicio de análisis, del cual resulta una cantidad importante de datos y conceptos. “El paso siguiente es agruparlos en categorías. Una categoría es

también un concepto, pero que tiene mayor nivel de abstracción y capacidad explicativa de los fenómenos” (pág. 13).

El análisis final de los conceptos requiere además de un nivel de abstracción un tanto intuitivo, y “como el esquema teórico tiende a reducir la complejidad de la realidad para hacerla aprehensible, en ocasiones puede detectarse que algunas categorías resultan demasiado rígidas para comprender la diversidad de fenómenos” (pág. 17). Se vale entonces replantear la interpretación de algunos conceptos, validarlos con algunos datos y, en su caso, modificar el esquema teórico inicial.

Las entrevistas presentadas en este ejercicio fueron realizadas en el año 2002, como parte del ejercicio académico basado en un estudio de caso, dentro de la Maestría en Gestión Social del Hábitat del ITESO (Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente). Se aplicaron a:

- I. Funcionarios de los tres niveles de gobierno.
- II. Líderes sociales (movimientos populares, comunidades indígenas, partidos políticos).
- III. Vecinos / colonos, de urbanizaciones formales e informales.
- IV. Promotores privados de fraccionamientos de objetivo social y con todos los servicios.

Como parte de dicho caso de estudio se realizaron alrededor de 18 entrevistas, cuyo perfil de candidatos a entrevistar atendía las necesidades planteadas en aquel momento. En el actual ejercicio académico se consultó dicho material, para lo cual fue necesario definir un nuevo criterio de selección de entrevistas, buscando el perfil adecuado al propósito del tema a desarrollar.

En una primera revisión del material obtenido, se hizo una reducción a 11 entrevistas que respondían al criterio de selección previamente definido; en donde figuraban un ex funcionario público de nivel federal, un funcionario público activo de nivel federal, dos funcionarios públicos de nivel municipal, dos desarrolladores inmobiliarios, dos líderes sociales y tres vecinos de diversos fraccionamientos de la localidad. Dentro de estas se han elegido 3 entrevistas que respondiesen a los tres perfiles que se consideraron como fundamentales en este trabajo para describir el proceso de los *fraccionamientos de objetivo social*.

1. Perfil del funcionario público local.

La visión que pudiera aportar el funcionario público es importante para el proceso de análisis que nos ocupa, pues al asumirse como “autoridad” se le otorga la potestad en la aplicación de la normatividad urbana aplicable a las particularidades de cada proyecto urbanístico. De forma adicional, la implementación de programas públicos de vivienda, sean federales o estatales, requerían siempre de la coordinación de las autoridades municipales, desde la selección de candidatos a formar parte del

programa, la búsqueda y adquisición del predio a desarrollar, el seguimiento al proceso de construcción hasta la asignación de cada lote o vivienda al padrón de beneficiarios. Entonces, el funcionario público local representa un actor importante en los procesos de gestión del desarrollo urbano local.

En este caso, la entrevista al entonces director de obras públicas (que a la postre fue alcalde municipal en dos diferentes trienios) resulta por demás importante, pues conoce la generalidad del desarrollo urbano local y las particularidades de algunas acciones urbanísticas, cuenta con una postura firme respecto a los desafíos y áreas de oportunidad que tiene la localidad en materia de desarrollo urbano y su visión se puede contrastar con lo dicho por otros actores que también resultaron clave para este estudio (ver anexo 02).

2. Perfil del desarrollador inmobiliario.

La iniciativa privada es siempre un “complemento” a las políticas públicas que emprende cualquier nivel de gobierno; y en ocasiones es un especulador de los beneficios que pudieran generarle las iniciativas de orden público.

Al respecto, se cuenta con una entrevista a un incipiente desarrollador inmobiliario, cuyo atractivo se complementa con la particularidad de que es habitante originario del lugar y conoce a profundidad el territorio, su historia, su gente, sus necesidades; y cuenta ya con un par de iniciativas de desarrollo urbano de las que ha obtenido buenos y malos resultados. Su visión se complementa parcialmente con la del funcionario público y contrasta con el rol que históricamente ha adoptado la administración pública local (ver anexo 02).

3. Perfil del líder social y vecino de un fraccionamiento popular.

El término “líder” responde más al cargo que tuvo en la iniciativa para promover un fraccionamiento progresivo, orientado a resolver una necesidad generalizada: vivienda accesible. Su andar por diferentes iniciativas sociales que resultaron desafortunadas para él, su intento infructuoso por ingresar a programas públicos de vivienda y su relativo éxito en el fraccionamiento que ayudó a impulsar, le dan el crédito suficiente para adoptar una postura ante tales experiencias de vida (ver anexo 02).

Estos tres perfiles ofrecen una mirada concreta pero diversa del fenómeno de urbanización progresiva en la localidad, aportando datos, vivencias y reflexiones que nos permiten configurar un modelo de crecimiento urbano poco deseable pero necesario dadas las circunstancias socioeconómicas de lugar; circunstancias que son perfectamente replicables en el resto del país.

Utilizando como herramienta principal el software conocido como “Atlas.ti”, se realizó una primera lectura a las entrevistas encontrando una categorización agrupable en tres familias temáticas: causas, procesos y resultados. Cada familia agrupa a su vez una serie de códigos o etiquetas que explican parcialmente las condiciones locales que respaldan la necesidad de vivienda en la localidad, la oferta que tienen de parte de la gestión pública y la iniciativa privada, así como la búsqueda de soluciones alternas que ha emprendido la población que se queda al margen de la oferta disponible (ver anexo 03).

La codificación por familias utilizada quedó de la siguiente manera:

CÓDIGO		SUBCÓDIGO		DERIVACIONES	
C	CAUSAS	CI	Irregularidad	CIT	Irregularidad técnica
				CIA	Irregularidad administrativa
				CIJ	Irregularidad jurídica
		CA	Aptitud profesional	CAS	Aptitud en servidores públicos
				CAP	Aptitud en profesionistas técnicos
		CC	Condiciones socioeconómicas	CCE	Situación económica
				CCV	Circunstancias de grupos vulnerables
		CV	Vivienda inaccesible	CVC	Costo de suelo urbano
				CVD	Demanda de vivienda
				CVP	Programas de vivienda inaccesibles
P	PROCESO	PG	Gestión	PGS	Gestión social
				PGPU	Gestión pública
				PGPO	Gestión política
				PGP	Gestión privada
		PO	Oferta de vivienda y/o suelo urbano	POP	Programas públicos de vivienda
				POF	Fraccionamientos de objetivo social
				POO	Opciones locales para la solución de vivienda
				POD	Oportunidades para el desarrollo urbano
R	RESULTADOS	RD	Desafíos	RDP	Desafíos de programas de vivienda
				RDA	Desafíos de la administración pública
				RDG	Desafíos de la gestión social
				RDD	Desafíos del desarrollo urbano formal
		RU	Urbanismo progresivo	RUA	Asentamientos irregulares
				RUF	Fraccionamientos de objetivo social

Fig. II.2. Tabla de códigos de análisis aplicados en las entrevistas, organizados por familias temáticas.
Fuente: Elaboración propia

En el anexo 04 se integra un glosario de cada descripción detallada del significado de cada código, que hace más comprensible el alcance de cada concepto, sobre todo por la particularidad de que el término “fraccionamientos de objetivo social” aparece tanto en la categoría de “proceso” como de “resultados”.

De forma resumida, la aplicación de dichos códigos sobre las entrevistas generó extractos o citas de textos con incidencias repartidas de forma más o menos equitativa -fig. II.3.

RESULTADO CODIFICACION DE ENTREVISTAS POR FAMILIAS

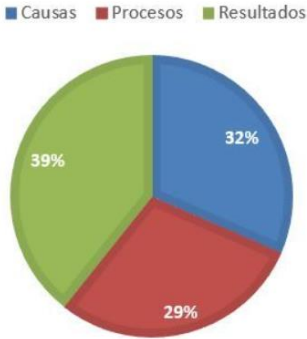


Fig. II.3. Proporción de incidencias de códigos en las entrevistas.
Fuente: Elaboración propia

Por otro lado, el reporte final mostró una cantidad considerable de referencias a los códigos “desafíos de la administración pública” y “desafíos del desarrollo urbano formal”. Los tres sujetos entrevistados consideran que la administración pública local es clave para la promoción, desarrollo y conclusión de las diversas iniciativas de vivienda en la localidad, por lo que el perfil de los funcionarios públicos determina el éxito o fracaso de las mismas; configurando con ello el modelo físico de la ciudad de Tuxpan, Jalisco.

Estos códigos configuran de manera importante el análisis de los resultados y estructuran las conclusiones del estudio.

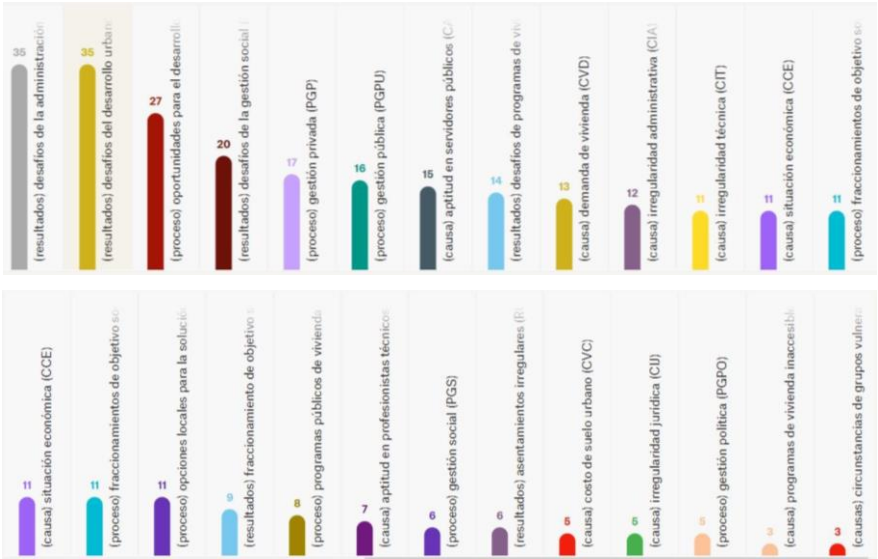


Fig. II.4. Numero de incidencias de códigos en las entrevistas.
Fuente: Elaboración propia con Atlas TI

El software da cuenta de todos los códigos empleados, aun los que parecen insignificantes por el reducido número de referencias; sin embargo, como es este caso, en ocasiones estos códigos explican las causas que están detrás del estado del arte, por lo que no se están descartando. Como se aprecia en el análisis de resultados, se intentó emplear cada cita de cada código para explicar el tema a desarrollar; en ocasiones como eje principal del discurso o en su defecto, como apoyo de la idea principal en cuestión.

III. RESULTADOS.

En este apartado se observan datos, indicadores y comentarios de parte de los entrevistados que hacen evidente la necesidad de vivienda en la localidad, el desconocimiento de las autoridades municipales y de los mismos profesionistas para hacer frente a esta realidad, así como circunstancias técnicas y económicas que han derivado en la búsqueda de soluciones locales no siempre exitosas.

a) Evidencias de la sobredemanda y necesidad de vivienda.

Dentro de las entrevistas hay un registro significativo que testimonia las considerables dimensiones de la escasez de vivienda, que rebasa cualquier esfuerzo. Al respecto, el director de obras públicas explica que “la necesidad de vivienda ha rebasado las expectativas de oferta”, registrando en su experiencia una promoción de vivienda que al poco tiempo fue necesario ampliarla en una segunda promoción, quedando aún lejos de la demanda que dichos procesos registraron:

“...nosotros nos dimos cuenta [...] con el programa que existía ya de los ochenta lotes y... pues la misma gente empezó a preguntar que si había la posibilidad de ingresar ahí y en base a eso se pensó precisamente ofertar los trescientos lotes; y empezamos a captar a la gente que inclusive nos preguntaba, anotarla, anotarla, anotarla. Ahorita llevamos seiscientas cincuenta personas...” (director de obras públicas. Entrevista 1).

Tal es la vorágine que provocan estos programas públicos de vivienda que las mismas autoridades municipales han decidido, según sus palabras, “limitarlos un poquito a promocionarlos, porque es tanta la demanda que...por sí sola te está ahora sí que orillando a buscar...opciones que ofertar”. Considerando que la capacidad del municipio para enfrentar esta necesidad es limitada, se ven forzados a rechazar solicitudes de ingreso al programa. Según explica el mismo entrevistado, “esta segunda acción [es] para trescientas acciones y tenemos seiscientas solicitudes ... vamos a decir que, de cada dos personas, una se va a tener que retirar y va a quedar uno...” (director de obras públicas. Entrevista 1).

Este vacío abre la posibilidad de negocio a los desarrolladores inmobiliarios, quienes ajustan sus proyectos a un mercado emergente irregular, intentando competir en ese sector. Esto se entiende en las propias palabras del entrevistado con perfil de desarrollador inmobiliario, quien reconoce que “...sí, hay demanda de lotes, la gente sí necesita lotes y nos los han pedido, pero sí...económicos; claro...porque con servicios muy poco [han pedido]...”. El éxito de este nicho de mercado de fraccionamientos de objetivo social es altamente lucrativo, según registro de la experiencia del entrevistado:

“Pues yo tengo el noventa por ciento apartados, yo tengo una lista de ciento cuarenta personas [...], hicimos un sondeo, [...] que están interesadas en comprar un lote” (desarrollador inmobiliario. Entrevista 2).

El desarrollador inmobiliario refuerza la idea de la necesidad de vivienda en la localidad refiriéndose a los trabajadores de su empresa, quienes el 60% no tiene casa propia; es decir, viven con los papás o rentan un lugar para vivir.

El problema de escasez de vivienda también suele rebasar a quien está más del lado de la demanda, como es la entrevista 3 del líder social, cuyo testimonio deja clara la velocidad del aumento:

“...estamos en grupo... somos doscientas ochenta personas los que nos juntamos”

“...entró más gente... había más gente que quería lotes y entonces se trató de buscar otro terreno y tratarlo con el dueño...” (líder social. Entrevista 3).

El líder social explica que, ante la creciente demanda, ha promovido más de un desarrollo en la localidad bajo el perfil de fraccionamiento progresivo, donde un lote se vende en \$500.00 (quinientos pesos) en breña, pero cuyos compradores deberán organizarse para introducir los servicios, arriesgándose incluso a posibles fraudes que los propios líderes sociales promueven, a veces; tal como lo explica:

“Yo no le tenía fe a esto, de las colonias así, una vez también me estafaron muy feo y...dije no, jamás vuelvo a entrar, pero no, la necesidad es muy grande y por los hijos, tener que seguirle entrando” (líder social. Entrevista 3).

Esta creciente demanda de vivienda y lotes con servicios, sea mediante la gestión pública, privada o social (autogestión), responde directamente a circunstancias económicas de la localidad.

Tanto en la entrevista al director de obras públicas como en la del desarrollador inmobiliario, aparecen referencia a antiguas fuentes de empleo que ofrecían mejores condiciones y que se han visto disminuidas. Se menciona el caso de Atenquique (fábrica de papel) cuyo salario pasó de \$250.00 (doscientos cincuenta pesos) a \$130.00 (ciento treinta pesos) diarios, reduciendo significativamente la capacidad económica de las familias para construir una vivienda.

Con cierta añoranza el desarrollador inmobiliario menciona la construcción de la autopista Guadalajara-Colima como un antiguo detonador económico y poblacional en la localidad; y previamente menciona que fue el corporativo denominado “Industrias del Pueblo” que concentraba más de 5 mil trabajadores, más la Comisión del Sur que era un organismo de gobierno orientada al desarrollo comunitario. Todos ofrecían oportunidades de desarrollo para la población local, pero con

el paso del tiempo esto terminó, al grado de mantener una “actividad económica muy deprimida”, sin vislumbrar un proyecto clave que impulse el desarrollo económico nuevamente.

Esta situación obliga a los desarrolladores inmobiliarios a buscar alternativas, regularmente sin éxito, para seguir presentes en el mercado de lotes urbanos con todos los servicios:

“...tenemos planes de financiamiento. Si ha habido gente que pregunta, pero realmente no, no hay mucha actividad...no hay mucho interés...”.

“...de hecho, los tenemos anunciando en televisión, los hemos volanteado, hemos...hecho una buena promoción y solamente hemos vendido uno ...” (desarrollador inmobiliario. Entrevista 2).

Ante la imposibilidad que tiene un sector de la población para resolver por sus propios medios la necesidad de vivienda (compra de un lote con todos los servicios para construir una vivienda ajustada a sus necesidades) los lleva a hacerlo, según explica el director de obras públicas, “...a través de organismos públicos como el INFONAVIT o el FOVISSTE...”. El problema es que no todos los necesitados de vivienda son candidatos a programas públicos de este tipo:

“...pues debe tener un patrón que esté aportando su pago a la vivienda, y que, por consecuencia, esté dado de alta en el Seguro Social [...] y la verdad es mínimo el número de personas que tienen la posibilidad de ejercer un crédito...” (director de obras públicas. Entrevista 1).

Entonces el no cumplir con el perfil para acceder a programas públicos de vivienda, condiciona a un amplio sector de la población a buscar oferta de lotes económicos, sea en el sector informal o en el formal. Al respecto, el desarrollador inmobiliario de entrevista 2 reconoce que el mercado le obliga a ofertar lotes más económicos, pues lotes con todos los servicios resultan inaccesibles para la población local, ya que ha ofrecido lotes con todos los servicios de 9x29 metros en \$78,600 (setenta y ocho mil seiscientos pesos) y lotes con servicios mínimos de 6x15 metros vendidos en la época a \$25,000 (veinticinco mil pesos); donde los primeros tenían más dificultad de venta, según explica.

“...es una posibilidad de que la gente se haga llegar también de un terreno, de un pedazo de tierra. No es lo mismo, como te decía, comprar cuatro [lotes] de veinticinco que uno de cien ¿verdad?” (desarrollador inmobiliario. Entrevista 2).

Pero quizá lo más alarmante son las circunstancias de quienes no pueden acceder ni a programas públicos de vivienda, ni al mercado privado de vivienda y/o suelo urbano, pues tienen que enfrentar un sistema de pago de renta, según explica el líder social:

“...la renta por más barata, por más baratita son trescientos pesos y de ahí pa’ arriba, cualquier cuartito, cualquier...son trescientos, cuatrocientos pesos... [viéndose forzados a] ...como puedan hacer sus casitas y...aunque sean de cartón, pero pues ya quieren ellos tener su vivienda, para ya no pagar renta...” (líder social. Entrevista 3).

Él mismo reconoce que hay grupos de personas aún más marginadas económicamente, en situaciones de alta vulnerabilidad, como describe: “...ahí hay mucha señora viuda, en esta colonia hubo muchas mujeres solas que le entraron, por tener su lotecito... pero con trabajos y planchando ajeno, pero ellas pagaron su lotecito...”.

b) Falta de preparación técnica de servidores públicos y profesionistas.

Ante tales circunstancias, la necesidad de vivienda demanda la presencia de funcionarios públicos locales con mayor capacidad de gestión y conocimientos técnicos (no frecuentes en el municipio de Tuxpan). El director de obras públicas argumenta que la no profesionalización de la administración pública es una de las causas de las “carencias tremendas en el desarrollo urbano...”.

Por otro lado, dicha postura es compartida por el desarrollador inmobiliario, quien asegura que “...muchas veces usan su criterio los que están en obras públicas; y lo que ellos marcan es la ley, cuando muchas veces a lo mejor ni la conocen...”, lo cual entorpece el proceso de gestión de un proyecto urbano.

Reconoce el funcionario desconocimiento de la administración pública que representaba en esa época, pero también de los promotores privados, cuando los interesados en desarrollar un predio se acercan con el notario público y éste a su vez “...se apoya en este caso de un dibujante, de la persona que más o menos cree saber de cómo distribuir los lotes...”.

En este aspecto hay evidencias suficientes de que el desconocimiento técnico de los profesionistas locales y de las mismas autoridades, abonan al descontrol urbano de la localidad. Por su parte, el director de obras públicas expone:

“...en la cuestión de desarrollo de fraccionamientos en Tuxpan, pues hay unas lagunas tremendas, precisamente propiciadas porque no existe o no existía el profesionista que condujera a las personas a llevar a cabo un trámite de un fraccionamiento...”.

“...no es lo mismo un arquitecto que se dedica a construir vivienda [...] a un profesionista que se empapa en la cuestión de metodologías y trámites para hacer posible la solución de un predio...”
(director de obras públicas. Entrevista 1).

Al respecto, el desarrollador inmobiliario es muy concreto al cuestionarse:

“... ¿a un albañil lo vamos a contratar para que nos haga un plan parcial? ¿O para que nos haga un diseño de una obra grande? Osea, hay capacidades ¿no?...”

En tanto el líder social evidencia también la falta de capacidad técnica de quien fue su asesor en su proyecto de autogestión; cuando el director de obras públicas le cuestionaba su trabajo, él defendía:

“...mira, cómo va a estar mal si yo hice todo, yo hice todo el trabajo, todo estaba bien...¿por qué fue aceptado en SeDeUr? [Secretaría de Desarrollo Urbano del gobierno del estado] porque vieron que todo estaba...las medidas perfectas, y van saliendo ahora que no está bien, que las medidas que no dan...” (líder social. Entrevista 3).

Y al respecto de este último caso, el director de obras públicas concluye:

“...el fraccionamiento El Barro [hoy colonia Jalisco] tiene nueve años, este grupo tiene nueve años también trabajando y volvemos a lo mismo, lo que te comentaba en un principio, el no conocer el proceso y el ir enfrentándose a trámites que le llevan mucho tiempo resolverlos, es el problema principal...” (director de obras públicas. Entrevista 1).

Finalmente, el desconocimiento tanto de las autoridades como de profesionistas, el tiempo excesivo en que se convierte un proceso formal, dejan a las diferentes iniciativas de vivienda en algún tipo de informalidad, sea técnica, jurídica o administrativa.

c) La informalidad en la promoción de fraccionamientos también es irregularidad.

Respecto de los asentamientos irregulares, el director de obras públicas los asocia con la invasión de predios, más que con deficiencias técnicas y administrativas en su gestión, al argumentar que “...se dio en el ochenta [década de 1980] esa situación aquí en Tuxpan con una colonia que se llama la Miguel Hidalgo; fueron por ahí, invadieron un predio y después adjudicaron ese terreno al ayuntamiento; pero no, de ahí en más no [no hay asentamientos irregulares], está muy tranquilo en ese aspecto...”

“...muchacha gente prefiere cuidar su trabajo, prefiere estar seguro en una casa, aunque sea rentada, a aventurarse a invadir un predio...” (director de obras públicas. Entrevista 1).

Pero en el discurso de los entrevistados queda claro que existe otro tipo de irregularidad. Precisamente en la entrevista 3 del líder social de la colonia “El Barro” (hoy colonia Jalisco), reconoce que la parcela donde han desarrollado su proyecto es de origen ejidal, y a pesar de que tiene los papeles de compra venta han tenido dificultades con algunos miembros del ejido, quienes argumentan un despojo del terreno en contra del ejido. Hace una clara alusión a la irregularidad jurídica acompañada también de irregularidad técnica:

“...ya arreglando esto, inmediatamente los títulos [de propiedad] se vienen...entonces esa es nada más la detención, que nosotros demos solución a esto e inmediatamente los títulos se los van a entregar...”

“...según como lo había dicho la otra vez sobre un problemita de medidas, de medidas del terreno, pero no de los lotes, del alineamiento de nuestro terreno [...] pero nosotros notamos que este señor [se

refiere a un ejidatario vecino a su terreno] movió la cerca, por eso las medidas ya no dieron...” (líder social. Entrevista 3).

Y es, en palabras del director de obras públicas, el desconocimiento lo que genera algún tipo de irregularidad cuando “...ya uno que es dibujante le dijeron que dibujara la lotificación y van a la administración [Ayuntamiento] con calles de nueve metros, con...no áreas de donación, cuestiones de esas...”; o que el fraccionador “...crea tener todo y se da cuenta de que no está, no está respaldado y que, por lo tanto, pues no se le puede aprobar...”. Concluye diciendo que “...la gente creé que eso es el trámite del fraccionamiento, subdividir un predio; y descuida muchísimo la cuestión legal...”

En ocasiones, la irregularidad suele legitimarse por las mismas autoridades municipales. Según se registra en entrevista 1:

“...tenemos un fraccionamiento ya recepcionado [sic] con...sin servicios, y que se ofertó precisamente como de objetivo social, se llama fraccionamiento Tizatirla...” (director de obras públicas. Entrevista 1).

La complicidad de las autoridades municipales sucede justamente con el acto de “entrega-recepción” de las obras de urbanización, pues dicho acto acredita al urbanizador la conclusión formal del proceso cuando en realidad había cosas pendientes por resolver.

Por su parte, la postura del desarrollador inmobiliario sobre este tema es que “...tal vez mucha gente que las hizo irregulares fue por el tiempo que se tardaban hacerlas regulares...si, pues chin marín, lo hago irregular y ya después que se arregle...”, argumentando indirectamente que la responsabilidad mayor recae en las autoridades municipales y su excesivo proceso burocrático.

La irregularidad que se experimenta en la localidad podría resumirse en la siguiente frase del director de obras públicas, donde se conjuga la irregularidad técnica, jurídica y administrativa:

“...lotes ofertados con situaciones de no poder escriturar y aunque estén escriturados, los enfrentas a que no tienen servicios, a que este, van con su solicitud al ayuntamiento y el ayuntamiento no tiene el plano para ubicarte...” (director de obras públicas. Entrevista 1).

En resumen, la sobredemanda de vivienda en la localidad, la situación económica que imposibilita su adquisición en el mercado formal y el desconocimiento de los procesos tanto por parte de las autoridades como de los promotores inmobiliarios, deriva en desarrollos que padecen algún tipo de irregularidad; carentes de servicios básicos, mal ubicados, sin autorizaciones municipales y sin posibilidades de escrituración.

Los argumentos previos corresponden a evidencias aportadas por los entrevistados respecto de las posibles causas que han hecho de Tuxpan una ciudad de urbanización progresiva. Pero el análisis de

las entrevistas aborda otra dimensión del caso, exponiendo los procesos que se han puesto en marcha en la localidad, vistos desde la perspectiva de la gestión pública, privada o social.

d) Dificultades, desafíos y áreas de oportunidad de los programas públicos de vivienda.

Dentro de los múltiples alcances de la gestión pública está la promoción y puesta en operación de programas públicos de vivienda, generalmente en asociación con el gobierno estatal o federal; sin embargo, en todos los casos se requiere la participación económica del gobierno municipal, limitando con ello la oferta de vivienda en los municipios más pobres. Así lo reconoce el director de obras públicas de Tuxpan, según sus palabras:

“...a nivel de municipio estamos muy limitados [...] la participación que tiene un municipio...es mucho muy limitada y [...] las necesidades son muchísimas; entonces, la única opción que un municipio puede ofertar es precisamente a través de una instancia como es el IPROVIPE [Instituto Promotor de la Vivienda del gobierno del estado] que está encargada de ofertar este tipo de beneficios...”

“...el gasto es compartido, el IPROVIPE y el municipio; osea, en este caso depende mucho de la capacidad que tenga el municipio para ofertar...” (director de obras públicas. Entrevista 1).

Menciona el entrevistado que el IPROVIPE ofrece el programa “Lotes con Servicios”, donde el objetivo principal es fomentar el ahorro. Ingresan con una aportación inicial de cuatro mil pesos y el resto del costo de la acción lo aportan mensualmente. “...al término del compromiso ellos tienen la posibilidad de tener un lote con agua, drenaje y conformación de vialidades...”

Dado que el programa no prevé la conclusión de las obras de urbanización como parte de su oferta, éstas deben hacerse de forma progresiva con la participación económica de los adquirientes de lotes y, en su caso, de las autoridades municipales. Esta situación obliga a los beneficiarios del programa a organizarse y adquirir habilidades para autogestionar las obras de urbanización faltantes (gestión social).

Las circunstancias del programa requieren de una buena gestión por parte de las autoridades municipales, donde los alcances y las reglas del programa queden claras para los interesados.

“...primero vamos a informarles la mecánica del programa, y después [...] las personas que por sí solas se descarten pues se van a descartar ¿por qué?, porque quizás no tienen la capacidad económica al momento de salir sorteadas, de aportar los cuatro mil pesos, que es la aportación inicial...” (director de obras públicas. Entrevista 1).

La limitada situación económica en la mayoría de la población parece ser un alivio para las autoridades municipales que se han visto rebasadas en su intención de resolver la necesidad de

vivienda en la localidad; es decir, dado que buena parte de los solicitantes se autodescartan por no contar con el ahorro inicial que exige este tipo de programas, la presión para ofrecer resultados será menor para las autoridades locales.

“...yo pienso que tenemos la oportunidad de ofertar trescientos lotes...y [...] la demanda registrada es arriba de seiscientos lotes; osea, con el programa Lotes con Servicios [de IPROVIPE]...” (director de obras públicas. Entrevista 1).

Explica el director de obras públicas que, de forma paralela, se ofertó en la cabecera municipal de Tuxpan el Programa VivAh de SEDESOL (hoy Secretaría de Bienestar de México) junto con el IPROVIPE “...donde el ayuntamiento oferta el lote con todos los servicios y a través del subsidio se construye un pie de casa, donde [...] el costo de la casa es a fondo perdido y la recuperación es precisamente por el lote del ayuntamiento”.

“...de inicio el programa [vivAh] es muy bueno; osea, tan bueno que con el solo hecho de aportar seis mil pesos te otorgan una casa, un pie de casa; el costo de la casa es de veinticuatro mil pesos...y esos te los subsidia SEDESOL [...] en este caso la recuperación es para pagar el terreno que el ayuntamiento está poniendo” (director de obras públicas. Entrevista 1).

Tan exitoso como selectivo fue este programa en la localidad, así lo indica el director de obras públicas al reconocer que “...el planteamiento es muy bueno; donde te comprometes a cinco años ampliar por lo menos un espacio, en este caso construir un espacio; donde se te condiciona no darle otro uso a la vivienda que no sea habitacional, no rentarla...”. Tan es así que el líder social de la colonia El Barro (hoy colonia Jalisco) intentó ingresar a él.

“...intenté [...] en el primero que se hizo; pero ya me dijeron ‘[...] tu no alcanzas, porque tienes un trabajo que te da para sostenerte, para pagar renta y todo eso, entonces tu no alcanzas. Estos son para gente que realmente no tiene [...] vivienda [...] no pueden pagar renta” (líder social. Entrevista 3).

Pero la gestión pública no se limita, en este caso, a buscar programas públicos estatales y/o federales para promoverlos en su territorio municipal, pues tanto la iniciativa privada como las organizaciones sociales demandan facilidades en la promoción de sus respectivos proyectos. Expresa el desarrollador inmobiliario que “...el ayuntamiento debe apoyar todavía más, para que [...] a los promotores no les dé flojera hacer las cosas bien...”

“...muchas veces el ayuntamiento mismo propicia que las cosas no se hagan bien, porque ponen muchas trabas cuando quieren hacer las cosas bien...entonces pos mejor vamos haciéndolas mal y que se hagan bolas...” (desarrollador inmobiliario. Entrevista 2).

Por su parte el líder social, cuando habla de la situación en la que se encuentra su fraccionamiento, menciona que solicitaron apoyo a las autoridades municipales y:

“...el presidente [municipal] pues dijo: miren, aquí el problemita que hay nadie se los va a venir a arreglar, nadie, ni el presidente de la república ¿por qué? porque pertenece al municipio, aquí a Tuxpan; entonces, nada más el ayuntamiento es el que puede arreglarlos y así nosotros vamos a arreglar eso para seguir adelante ya trabajando bien...” (líder social. Entrevista 3).

En la entrevista, el presidente municipal parece asumirse como el único que resolverá las necesidades relacionadas con el desarrollo urbano local (suelo urbanizado, vivienda, servicios públicos, ordenamiento territorial, etc.), contrastando con las evidencias que arrojan sus resultados, pues ante la promesa de las autoridades para introducir los servicios públicos básicos en su colonia (agua, drenaje, electrificación), el líder social menciona:

“...él [presidente municipal] nos había dicho que nos iba a dar un año, yo sé que hay gente que no los puede pagar, dice: les voy a dar un año para que paguen. Digo, nos gustó la idea, pero pues nomás fue una idea [ríe]...” (líder social. Entrevista 3).

Esta percepción de “autoridad rebasada por la realidad” es compartida con la iniciativa privada, cuando el desarrollador inmobiliario señala:

“...es un error de las autoridades no tomar en cuenta a la gente...por lo general siempre toman las decisiones solos y piensan que su decisión es la correcta, cuando pues, es mucho mejor si se consulta o nos dejan participar... a la gente que tenga interés...” (desarrollador inmobiliario. Entrevista 2).

Amplía su inconformidad ante la negativa de las autoridades municipales para autorizarle un fraccionamiento de objetivo social, dada la peculiaridad de que las obras de urbanización se realizan de forma progresiva:

“...pero tú también vas a tener beneficios...te van a pagar predial. De hecho, yo te voy a pagar los permisos...osea, vas a recibir dinero; y de aquí en adelante cada año vas a recibir dinero de ahí...” (desarrollador inmobiliario. Entrevista 2).

El desarrollador inmobiliario defiende esta modalidad de acción urbanística accesible para las personas de escasos recursos que no tienen otra posibilidad de acceder a una vivienda propia:

“...porque ahora que ya hay luz [energía eléctrica] se vino la construcción pero así [trueno los dedos]. Duró...qué...ocho años o seis años el fraccionamiento; y no, ni una casa construían, dos tres casitas de cartón.... ranchitos [...] Electrificaron y así se vino la construcción [...] rapidísimo empezaron a construir casas...” (desarrollador inmobiliario. Entrevista 2).

Respecto a la función de las autoridades municipales en esta noción de “gestión pública”, el director de obras públicas complementa su postura en cuanto al descontento de algunos beneficiarios con la calidad de los pies de casa que se les estaba entregando, en donde:

“...después de un trabajo que se hizo con ellos, como que empezaron a aceptarlo, a comprender el beneficio que se les estaba entregando” (director de obras públicas. Entrevista 1).

Respecto a la resistencia para autorizar fraccionamientos de objetivo social a promotores inmobiliarios bajo el argumento de que están apoyando intereses comerciales a cambio de problemas (porque se ofertan lotes con servicios mínimos, dejando la responsabilidad de concluirlos a los beneficiarios y a las mismas autoridades locales). Afirma que “...cuando hay grupos por ejemplo como la UCP [Unión de Colonias Populares], como este grupo que se está formando de trescientos lotes [de IPROVIPE], pues la verdad ahí ya de esa forma, no se dejan tan desprotegidas a las personas...”; queriendo decir con ello que sí autorizan la modalidad de acción urbanística por objetivo social para ellos y los apoyan con las obras de urbanización progresiva.

Por último, para garantizar que los procesos técnicos y administrativos de estos fraccionamientos se ajustan a los lineamientos jurídicos vigentes, concluye que “...de ahí la iniciativa que hemos tomado de involucrar precisamente a profesionistas [...] que, en cierta forma, tengan la formación...”.

Son pues, múltiples las posibilidades en que se pudiera manifestar la gestión pública del desarrollo urbano en la localidad. Una de ellas es atender, orientar y facilitar las diferentes iniciativas que se acercan a las autoridades municipales para promover suelo urbanizado o vivienda.

e) Gestión privada; oportunidades para el desarrollo urbano.

Y es precisamente su relación con la gestión privada donde se manifiesta una especie de recelo por la orientación comercial y la rentabilidad que buscan los desarrolladores inmobiliarios, al grado de negarles las autorizaciones con el argumento de que ellos buscan hacer negocio. En palabras del desarrollador inmobiliario, la entrevista 2 expresa la forma de pensar de las autoridades:

“... ¿por qué te vamos a apoyar? ¿por qué si el negocio es tuyo? Yo pienso que... esa visión...okey, el negocio es de uno ¡claro, el terreno es de uno!... Osea, a fuerzas tiene que tener un negocio ahí...” (desarrollador inmobiliario. Entrevista 2).

La negativa institucional suele desalentar la inversión; o bien, provocar la creatividad en los desarrolladores que están decididos a promover su proyecto a pesar de dicha negativa, lo que pudiera derivar en una acción de irregularidad. Advierte el entrevistado que:

“...la Ley te permite muchas cosas...osea, si no la Ley de Desarrollo Urbano, sí las artimañas que puedas usar en el caso de que vendas...si te demandan, pues te amparas y te vas a juicio...de aquí a quince años se resuelve y de aquí a quince años que se resuelva ya se urbanizó eso...” (desarrollador inmobiliario. Entrevista 2).

Pero una localidad pequeña como Tuxpan tiene cierta ventaja cuando los desarrolladores inmobiliarios son vecinos del lugar, pues por lo general procuran dejar buenas referencias para futuras promociones; además de que suelen empatizar con la problemática de la población. Tal es el caso del entrevistado, quien defiende su interés de promover un fraccionamiento de objetivo social:

“...por eso queremos irnos por lo más legal posible en esta acción urbanística, en este desarrollo; porque por lo menos yo no estoy acostumbrado a hacer ese tipo de situaciones [fraude o incitar a la irregularidad] mejor te evitas muchos problemas...” (desarrollador inmobiliario. Entrevista 2).

Como vimos en apartados anteriores, las autoridades municipales instan a los desarrolladores inmobiliarios para que promuevan fraccionamientos con todos los servicios, totalmente urbanizados; y así lo hizo el desarrollador inmobiliario de la entrevista 2 en su primera experiencia, donde “...de alguna manera la inversión para meter los servicios no fue alta; estamos a pie de calle; simplemente seccionamos una parte y lotificamos y le metimos los servicios a los terrenos. Eso te da un valor...”.

Sin embargo, el resultado no fue el esperado, pues reconoce que:

“... [hemos vendido] un solo lote nada más, no hay mercado para lotes con servicios, sobre todo por el precio [...] el negocio deja de ser tal cuando no tienes quién te compre...porque si no te compran pasa lo mismo que con industrias del pueblo; fue negocio y subsistieron hasta que se les acabó el cliente...” (desarrollador inmobiliario. Entrevista 2).

Y precisamente para que el desarrollo inmobiliario siga siendo un negocio a pesar de las circunstancias, la iniciativa privada ha incursionado en la promoción de acciones urbanísticas por objetivo social, en donde las utilidades son proporcionales a la inversión, según se explica en la entrevista 2: “...de alguna manera si tú le metes más servicios es más negocio para ti; osea, uno como fraccionador es más negocio...”, pero la situación económica de la localidad “...te obliga a hacer desarrollos de objetivo social también...”.

Esta modalidad de acción urbanística que en principio estaba orientada a la generación de suelo urbano para la vivienda de interés social, evitando con ello el asentamiento irregular, ha sido hábilmente aprovechada por los desarrolladores inmobiliarios que ven oportunidades de negocio en las reservas urbanas de la localidad.

“...hay mucha gente que vende terrenos a muy buen precio y que bueno, si ya tienes los contactos, si ya tienes la experiencia, si ya tienes las guías y las formas de hacer las cosas, pues bueno, hay que hacerlo. Además, es un muy buen negocio...” (desarrollador inmobiliario. Entrevista 2).

Esta oportunidad de negocio suele redondearse con la poca responsabilidad que asume el desarrollador inmobiliario al término de la acción urbanística, pues a menor infraestructura generada menor será el riesgo por vicios ocultos; y respecto a la realización progresiva de las obras de

urbanización faltantes, el urbanizador suele deslindarse en su totalidad. Entonces, cuando un desarrollador inmobiliario decide emprender un negocio es porque ya vio un área de oportunidad. El caso que nos ocupa es su estreno en el negocio inmobiliario de tipo popular:

“...pues yo tengo el noventa por ciento apartados; yo tengo una lista de ciento cuarenta personas, porque hicimos [...] un sondeo y tengo una lista de ciento cuarenta personas que están interesadas en comprar un lote...” (desarrollador inmobiliario. Entrevista 2).

f) Gestión social y política; y sus opciones locales para satisfacer la demanda de vivienda.

Está claro hasta el momento que en la localidad no hay mercado para lotes con todos los servicios, pues el costo rebasa las posibilidades económicas de la mayoría de la población. Los programas públicos de vivienda y suelo urbano son sin duda los más solicitados, pero para desgracia de la mayoría son pocos los que califican para ser beneficiarios. Los fraccionamientos de objetivo social desde la iniciativa privada son atractivos porque su costo es más accesible, además del esquema de financiamiento y facilidades que suelen ofrecer.

A pesar de la oferta descrita arriba, aún quedan al margen de dichas posibilidades un sector amplio de la población; para ellos hay varias opciones que reconocen los entrevistados. Al respecto, el director de obras públicas refiere que algunas personas resuelven su necesidad de vivienda en su familia de origen:

“...porque viven con el papá [...] le dio un cuartito [...] si el predio era grande, pues ya le hicieron un ranchito a un lado, y así lo van resolviendo...”. Además “...las cajas populares te prestan en base a tu capital social [...]. Mucha gente en base a eso construye su casa y otras personas lo que ahorran en determinado tiempo lo invierten en cosas de su casa...” (director de obras públicas. Entrevista 1).

Por su parte, el desarrollador inmobiliario reconoce la forma autogestiva con se han resuelto proyectos en la localidad, al mencionar que “...se organizan y compran un terreno...y ellos mismos hacen su desarrollo...”; a lo que el líder social complementa:

“...pues aquí las colonias así se han hecho, a base de que nos juntamos en grupo de gentes [...] que no tienen vivienda; [...] se busca terreno y ya se va y se le trata al dueño del terreno, que se le quiere comprar el terreno para fraccionar...” (líder social. Entrevista 3).

Esta última opción para hacerse de un terreno resultó atractiva y popular en la localidad, al grado que, según palabras del líder social “...había más gente que quería lotes y entonces se trató de buscar otro terreno y tratarlo con el dueño...”; es decir, comenzaron a replicarse iniciativas de este tipo, por lo que:

“...los mandamos con otras personas, con otros grupos: miren en tal parte se está haciendo un grupo [...] ahí hay modo de que puedas entrar y comprar tu lotecito [...] así es como uno se ayuda, decirles dónde pueden ir y con quien se entienden [...]; pero, como le digo, lo principal lo principal es que la cosa sea legal...” (líder social. Entrevista 3).

Pero esta modalidad de acción urbanística (objetivo social) requiere de un intenso proceso de gestión, sobre todo si se quiere encuadrar en el proceso formal (legal) de desarrollo urbano. Para todos los casos, el tener aliados en la política es fundamental; así lo hace evidente el desarrollador inmobiliario cuando reconoce el éxito que tuvo su competencia comercial: “...yo creo que lo terminaron porque lo que sé es que ya vendieron todos los lotes...pero lo que me llamó la atención es que el asesor del ayuntamiento era el sobrino de la señora [desarrolladora] y por eso lo sacaron tan rápido...”

“...realmente siento que en la administración pasada nos atoraron el fraccionamiento porque querían vender el de ellos...” (desarrollador inmobiliario. Entrevista 2).

El mismo director de obras públicas hace referencia a esta circunstancia en la entrevista 1, donde las influencias juegan a favor del promotor pero en contra de la consolidación técnica del proyecto: “...entonces aquí [...] es la consecuencia [...] el promotor estaba dentro de la administración y se le facilitaron las cosas...”

Pero cuando la influencia política juega en favor de los más necesitados, parece legitimarse. Así lo acredita el líder social cuando dice:

“...a nosotros nos empezó a animar una persona que [...] está dentro del ramo político [...] él se dedica...pues a ayudar a la gente necesitada [...]. Osea que la asociación de nosotros era Conacar porque estaba unida al Consejo Nacional Cardenista [...] eran quienes nos estaban apoyando...” (líder social. Entrevista 3).

La gestión urbana desde la perspectiva social tiene, como vemos, la bondad de “incluir” a cualquier persona por más limitada que se encuentre en términos económicos. Se organizan, buscan un terreno en venta, lo compran con la aportación económica de todos y posteriormente se acercan con las autoridades municipales para iniciar la gestión formal del fraccionamiento. Si reciben buena orientación y acompañamiento tendrán su fraccionamiento aprobado en un lapso no mayor de un año. Se reparten los lotes e inicia un segundo periodo más largo y tortuoso: la urbanización progresiva a costa de los poseedores de lotes, con o sin la participación del ayuntamiento.

El desarrollador inmobiliario ha observado experiencias de ese tipo en la localidad, por lo que tiene claro de que “...si se organizan bien van a tener una colonia bonita, van a tener un buen fraccionamiento; si no, pues la voy a ver muy difícil...”. Refiere que ese tipo de colonias suelen

consolidarse después de mucho tiempo, donde parece que el servicio público más importante para incentivar su construcción es la energía eléctrica (más que el agua potable y el drenaje sanitario).

Esta circunstancia está clara en el líder social y el grupo que representa, al acercarse con las autoridades municipales a proponerles una especie de financiamiento público para la introducción de las obras de urbanización: "...nosotros le decíamos [al presidente municipal] pónganos los servicios, cóbrenos a cada quien [...] lo que queremos es que tenga ya los servicios...".

Esta posibilidad significaría un gran desafío para las autoridades municipales, quienes deberían trabajar junto con los vecinos, escucharlos y considerarlos en la toma de decisiones. También representaría una oportunidad inmejorable para la consolidación social participativa de la localidad.

Tanto los programas de vivienda como las diferentes modalidades de gestión presentan una serie de desafíos que es conveniente tener en cuenta para mejorar sus procesos. Por ejemplo, en la voz de los entrevistados se cuestionan los criterios de asignación en los programas de vivienda; algunos apuntan a irregularidades posiblemente generadas dentro de un marco poco normatizado, lagunas que propician procesos indeseados. Las entrevistas exhiben algunos vicios de la gestión social, deficiencias de la administración pública, acciones de irregularidad; y se presenta a los fraccionamientos de objetivo social como una herramienta real para evitar los asentamientos irregulares y resolver, por lo menos parcialmente, la necesidad de vivienda en la localidad.

g) Obstáculos y desafíos a superar en la gestión y producción de vivienda.

Las autoridades municipales reconocen en los programas públicos una solución real a la necesidad de vivienda, sobre todo cuando el ayuntamiento en turno se compromete a aportar lo que le corresponde para que ello suceda. No solo se trata del tema económico, pues al ser la instancia pública que se encarga de la operación de los programas federales y estatales, los municipios tienen el gran reto de trabajar el tema social, según explica el director de obras públicas al afirmar que "...tenemos ahí esos programas muy buenos, pero les falta mucha cuestión social [...] quizá los beneficiados no están preparados para afrontar un compromiso de ese tipo..."

"...las cien personas que están ahí, en un principio se portaban muy exigentes [...], sobre todo por la impuntualidad que tuvieron para entregarles las casas. La empresa [constructora] sí suspendió la obra como seis, siete meses; osea, fue muy irregular el proceso para adjudicarles el beneficio..." (director de obras públicas. Entrevista 1).

Argumenta que la implementación del programa en la localidad presentó desencuentros desde que "...se concursó la obra, pues quien la ganó fue con un sistema constructivo no regional y ahorita es lo que se está quejando la gente que el sistema constructivo no es regional...". Además, la empresa

llega con su proyecto de pies de casa, las construye, se eligen a los beneficiarios, se entregan las viviendas; pero existe un vacío entre la entrega de las viviendas y las acciones de crecimiento progresivo, pues los dueños de las viviendas no cuentan con los criterios técnicos para ello.

“...yo lo hago; no soy albañil, pero yo lo hago; yo no sé que esa casa tiene una junta fría, yo no sé que esa casa está desplantada sobre una plantilla de cimentación... y yo lo voy a hacer con muros de carga, de una cimentación corrida [incompatibilidad de sistemas constructivos]; entonces, es precisamente lo bueno del programa contra lo incoherente del crecimiento...” (director de obras públicas. Entrevista 1).

De forma adicional, el director de obras públicas señala cierta resistencia en los beneficiarios a que les impongan un criterio generalizado de crecimiento de la vivienda, pues:

“...muchas veces, cuando encajonas a una persona que su casa va a crecer así, pues difícilmente lo acepta porque tal vez su necesidad no es como las de enfrente o como el de al lado...” (director de obras públicas. Entrevista 1).

Reconoce que el programa “...es muy bueno, pero aquí caemos en lo mismo, que nosotros tratamos de ponerle nuestra identidad a nuestro espacio; y el hecho que nos oferten ya un prototipo, inmediatamente lo transformamos...”

“...un problema importante es [...] no poderles ofertar a las personas diferentes opciones de identidad, en la cuestión de la fachada...” (director de obras públicas. Entrevista 1).

Indica, en la misma entrevista 1, que los problemas pudieran tener su origen en que “...era un programa piloto [...] y en lo que nos enseñamos y no nos enseñamos, la gente se desesperó; pero afortunadamente obtuvieron el beneficio...”.

Por su parte, el líder social desconfía de los criterios de selección del padrón de beneficiarios, pues él intentó ingresar al programa y lo rechazaron con el argumento de que “...tienes un trabajo que te da para sostenerte, para pagar renta [...] Estos son para gente que realmente no tiene [...] vivienda [...], no pueden pagar renta...”. Argumenta que conoce personas que viven ahí y se encuentran en sus mismas circunstancias; entonces, “...si a mí me rechazaron ¿a los demás por qué no los rechazaron? [...]; ahí es donde está la falsedad...”

“...están promoviendo otro para gente de escasos recursos. Pero [...] pueden pagar, pueden sostenerse; y los que de veras lo necesitan son otra [gente]...” (líder social. Entrevista 3).

Son precisamente las personas que quedan rezagadas de los programas públicos de vivienda quienes deciden organizarse para promover su fraccionamiento de forma autogestiva, enfrentándose a múltiples dificultades que significan todo un reto para sus promotores.

Uno de los principales retos es la toma de decisiones, primero porque requieren asesoría técnica especializada en este tipo de proyectos; y una vez superado el tema, la capacidad para decidir. Al respecto, el desarrollador inmobiliario reflexiona “...siendo uno solo es difícil ponerse de acuerdo en cuanto a ciertas decisiones; tienes un grupo... de cien gentes, con cien cabezas que piensan diferente...; osea, para que te pongas de acuerdo [...] es más difícil...”

“...si se organizan bien van a tener una colonia bonita, van a tener un buen fraccionamiento, si no, pues la voy a ver muy difícil [...] Yo pienso que es cuestión de guiarlos; un buen líder...”
(desarrollador inmobiliario. Entrevista 2).

Y es que los proyectos progresivos (fraccionamientos de objetivo social) que promueven los desarrolladores inmobiliarios terminan siendo un dolor de cabeza para las autoridades municipales, pues la asociación de vecinos no sabe por dónde empezar una vez que la responsabilidad recae en ellos para continuar con las obras progresivas. El director de obras públicas reclama a quienes “...fraccionan de interés social, que le dejan el paquete a la asociación para que se organice y continúe con sus trabajos de urbanización progresiva...”; a lo que el desarrollador inmobiliario increpa:

“...de alguna manera [...] son las cuestiones que la ley te permite; si la gente sabe no trabajar, pues ahora si que la ley no dice que los tenemos que educar [...] para que aprendan a trabajar. Básicamente nos acoplamos a los que marca la ley...” (desarrollador inmobiliario. Entrevista 2).

Esta postura del inmobiliario es en cierto modo entendible, pues entrar a un proceso de acompañamiento y capacitación con los adquirientes de lotes, sin duda rebasa sus expectativas comerciales. En este aspecto llevan cierta ventaja los proyectos que son gestados por agrupaciones previamente constituidas para tal efecto, quienes reciben incluso orientación de cómo organizarse, tal es el caso del grupo que representa el líder social (entrevista 3), a quienes su mentor les dijo “...si no se unen, no vamos a avanzar; porque una asociación...un grupo nunca debe estar apartado, así no se puede trabajar...”.

Y a pesar de ello, el director de obras públicas los reconoce como un fraccionamiento con serios problemas de desconocimiento del proceso formal para promover un proyecto urbano, ya que “...el fraccionamiento El Barro [hoy colonia Jalisco] ... tiene nueve años también trabajando; [...] el no conocer el proceso y el ir enfrentándose a trámites que le llevan mucho tiempo resolverlos, es el problema principal...”.

Estos grupos entienden que deben estar representados por una especie de mesa directiva que, reconoce el líder social, no son más que “...unos encargados [...] pero así nada más, para darle a saber de cómo va caminando aquello, pero no tienen una mesa directiva bien [en forma]...”. De hecho, hay grupos en donde los encargados “...son gente media brava pal dinero, larguita...”.

El líder social reconoce a “...unas dos o tres colonias que si están en necesidad de que las deberían ayudar [...] porque si no encuentran ayuda en tratar de solucionar un poco el problema de la colonia, la gente no puede avanzar; porque esa gente está muy necesitada, son gente de veras jodida...”. Y es que la humildad extrema está acompañada de ausencia de herramientas para gestionar recursos y/o servicios públicos, para defenderse de los abusos de sus líderes.

“...había gente a la que (el líder] le decía: mira tú, si tú no puedes cumplir con tu pago, qué te parece si te doy tu dinero; en lugar de que lo pierdas te lo doy [...] después no vas a sostener la carga de estar cumpliendo y te van a quitar el lote, mejor yo te doy el dinero; y les daba sus quinientos pesos y él los vendía a mil quinientos, dos mil pesos, tres mil pesos [...] siendo que nos costaron quinientos pesos...” (líder social. Entrevista 3).

Mediante este proceso ingresan personas nuevas a estas agrupaciones, personas que reconocen como especuladores, pues realmente no tienen necesidad de vivienda; “...todos esos son los morosos que no cumplen con nada; son los que entorpecen...” afirma el líder social.

Estas circunstancias representan una serie de desafíos a la administración pública, pues además de recursos económicos se requiere toda una estructura y una metodología de trabajo que presente resultados a corto plazo y signifique una diferencia real con respecto a la informalidad del desarrollo urbano actual.

“...crear la estructura del departamento de obras públicas y que esa estructura precisamente se encargue de sentar las bases de una planeación para que ahora sí la forma pueda cambiar...” (director de obras públicas. Entrevista 1).

El desarrollador inmobiliario visualiza al ayuntamiento como un “...gestor, en vez de inquisidor...”, ya que “...durante la administración pasada [...] hubo mucha desorganización siento yo en [la dirección de] obras públicas; y si estuvieron atorando muchas cosas...”

“...creo que el ayuntamiento debe apoyar todavía más, para que la gente [...] los promotores, no les dé flojera hacer las cosas bien...” (desarrollador inmobiliario. Entrevista 2).

Tiene sentido pensar que un ayuntamiento conformado por profesionistas capacitados de acuerdo con las funciones que desempeñan, tendrá mayor capacidad de gestión y de administrar los problemas de forma más eficaz, pues los recursos con los que cuenta son limitados y es necesario optimizarlos.

“...el municipio [...] no cuenta con los recursos para poder ofertar, precisamente por la gran cantidad de situaciones que se tienen que resolver, como bajos pagos de los prediales y del agua; pagan el 50 por ciento de predial y agua [...]; la verdad todo depende de la capacidad que tenga el municipio para poder ofertar...” (director de obras públicas. Entrevista 1).

Al respecto, el desarrollador inmobiliario reconoce dicha circunstancia y ve un área de oportunidad en la promoción del desarrollo urbano formal y en la regularización de aquellos fraccionamientos que iniciaron informales:

“...este terreno que [...] les está pagando un solo impuesto; bueno, se va a convertir en ciento cincuenta lotes que les den ciento cincuenta pagos de predial, de agua, de esto y lo otro; es más ingreso para el ayuntamiento también...” (desarrollador inmobiliario. Entrevista 2).

Para desalentar la irregularidad y promover la formalidad, el director de obras públicas expresa que “...estamos tratando con los promotores [...] a inducirlos, a invitarlos a que realicen precisamente un fraccionamiento completo [con todos los servicios]...”. Con ello busca “...sentar las bases para que el día de mañana, quien llegue [al poder], por lo menos se sienta comprometido a terminar con eso que se da...”. Pero los deseos de la administración pública suelen verse desde otra perspectiva por los desarrolladores inmobiliarios:

“...de lo que si estoy convencido es de que nosotros no podemos hacer esas obras [fraccionamientos con todos los servicios] porque no tendríamos venta de los terrenos, sería un proyecto ruinoso; y hay ejemplos en Tuxpan de eso...” (desarrollador inmobiliario. Entrevista 2).

En términos del desarrollador inmobiliario, estas iniciativas en materia de desarrollo urbano deberán estar acompañadas con un buen proyecto de desarrollo económico, pues “...de nada nos sirve tener una ciudad muy bien trazada, con muy buenas calles, muy buena pavimentación, muy buen alumbrado público, si no hay un desarrollo económico importante...”

“...tendría que ir de la mano un proyecto de desarrollo económico; porque si vas a generar más vivienda, más gente va a venir a trabajar, más gente va a venir a vivir aquí y tienes que ofertarles algo a esas gentes que se van a vivir aquí. Todo va de la mano también, servicios, seguridad...” (desarrollador inmobiliario. Entrevista 2).

Y es que las autoridades municipales asumen regularmente su rol paternalista. Se explica cuando el director de obras públicas expone que “...nosotros hicimos el intento de apoyarlos, pero la gente no acepta; osea, la gente creé que el apoyarlo, el conducirlo, ya es porque les estás imponiendo una situación, y esas son las cuestiones sociales que deberíamos de trabajar...”.

h) El potencial de los fraccionamientos de objetivo social.

En el Estado de Jalisco, la figura de acción urbanística por objetivo social (fraccionamientos de objetivo social) se creó precisamente para competir con los asentamientos irregulares; pues al permitir la ocupación de lotes con las obras mínimas de urbanización, se crean las condiciones para ofertar lotes mucho más accesibles en términos económicos.

En este sentido, la intención del director de obras públicas para invitar y tratar que los promotores urbanos “...realicen precisamente un fraccionamiento completo...”, estaría al margen de la realidad económica que se vive en la localidad. Así lo reconoce el desarrollador inmobiliario:

“...lo hice [oferta de lotes con todos los servicios] para demostrarle que no hay venta de fraccionamientos así; que ya para muestra basta un botón. El de “Los Arcos” que está aquí abajo no han vendido un solo terreno y si, lo hicieron coto privado, le metieron buen billete y no han vendido nada, nada [...] Eso te obliga a hacer desarrollos de objetivo social...” (desarrollador inmobiliario. Entrevista 2).

Pero la postura del director de obras públicas también es razonable, pues es la autoridad municipal quien se enfrenta a las circunstancias del territorio y a la exigencia de los vecinos con respecto a los servicios públicos. Expresa el entrevistado que “...tenemos rezagos; tenemos un fraccionamiento ya recepcionado sin servicios y que se ofertó precisamente como de objetivo social...”

Hay varios fraccionamientos en la localidad que se desarrollaron formal o informalmente, que están parcialmente habitados y que los vecinos demandan a las autoridades municipales la introducción de la infraestructura para otorgar los servicios públicos. Así lo reconoce el líder social:

“...varias colonias que necesitan esto; y solamente esperar que [...] el Presidente acepte darnos, ponemos los servicios...” (líder social. Entrevista 3).

Esta percepción de “fraccionamientos problema” trae consecuencias en la promoción de otros proyectos, como el del desarrollador inmobiliario:

“...los problemas de la administración pasada que nos pusieron es que porque les dábamos un conflicto al ayuntamiento; pero bueno, si tu estás vendiendo y está bien especificado en los contratos de compraventa y en las escrituras va a quedar especificado también, osea el ayuntamiento no tiene ninguna obligación [...] hay una cláusula en donde queda completamente estipulado que el ayuntamiento no tendrá ninguna obligación para hacer el desarrollo de urbanismo que queda pendiente; es obligación de la junta de colonos el terminar las obras urbanísticas...” (desarrollador inmobiliario. Entrevista 2).

Continúa diciendo el desarrollador inmobiliario que hay “más posibilidades a hacerlo por objetivo social, porque [...] el precio no es tan alto y la gente misma se puede organizar para terminar sus obras de urbanización”, y además:

“...no te metes en tantos rollos; le das más facilidades a la gente pues no es lo mismo que hagan su urbanismo progresivo, conforme vayan consiguiendo el dinero; osea, tienen más plazo a urbanizar...” (desarrollador inmobiliario. Entrevista 2).

CONCLUSIONES.

Ya se expuso en el apartado de “resultados” la fuerte conexión que existe entre el problema central de la localidad (demanda de vivienda asequible) y los procesos de gestión que se detonan entorno al mismo. En este caso, el lograr un futuro mejor y más sostenible (el ideal que persigue Hábitat III), es un propósito que no podría entenderse sin la búsqueda de una solución al problema planteado.

El nombre de este trabajo hace referencia a solo una forma en que se manifiesta la demanda de vivienda dadas las circunstancias locales, sobre todo en cuanto al desarrollo físico del territorio urbano. La ciudad *progresiva* lo es tanto en la modalidad de crecimiento expansivo como en la consolidación de la infraestructura, los servicios públicos y la edificación de las viviendas; y como parte de ese proceso se experimentan diversas acciones de irregularidad, así como la implementación de iniciativas formales que están orientadas a evitarlas.

Desde el acercamiento teórico que se tuvo con el concepto de gestión, se hizo el cuestionamiento de ¿a quién le corresponde asumir el rol de gestor? Porque se presume que buena parte de la solución al problema está precisamente en esa función.

La misma solución es progresiva; se va construyendo en la práctica, con el ejercicio y la intervención de los diferentes actores, así como con la definición de conceptos teóricos ad hoc a las circunstancias locales. Haciendo alusión a la célebre frase de “no hay nada más práctico que una buena teoría” que algunos autores han otorgado a Kurt Lewin, es preciso entender el fenómeno de ciudad progresiva que sucede en Tuxpan, las motivaciones que le dieron origen, la aceptación de la población local y de las mismas autoridades, así como la adecuación de la función administrativa que deben implementar las autoridades municipales para gestionar el territorio desde la perspectiva de la progresividad urbana.

Abordando el tema, en el apartado de resultados hay evidencia de incompatibilidad entre las posibilidades de compra de la demanda y la oferta *deseable*; se trata, en términos de economía, de una demanda muy horizontal, con bajo poder adquisitivo. El gobierno local sugiere a los desarrolladores la oferta de lotes con todos los servicios y los desarrolladores desean hacerlo porque las ganancias suelen ser proporcionales a la inversión; pero los entrevistados aportan argumentos fundados en experiencias anteriores, en donde se demuestra que ese perfil de consumidor no existe en la localidad, pues los lotes que se han ofertado con esas características no se venden por lo elevado del precio. El tipo de lotes que demanda la población local es el promovido mediante programas públicos de vivienda o aquellos que se ofertan con *obras mínimas*, al amparo de la figura jurídico-administrativa denominada por la legislación local como *acción urbanística por objetivo social*.

El desconocimiento, fuente primaria de la irregularidad.

La promoción de proyectos urbanísticos requiere, además de habilidades orientadas a la gestión, de conocimientos técnicos especializados. En otro apartado de los resultados se observó que el limitado conocimiento técnico, tanto de servidores públicos como de los mismos profesionistas promotores de los proyectos, afectan el buen desarrollo del mismo. Hay relatos de iniciativas fracasadas por una mala gestión administrativa y un profundo desconocimiento del marco jurídico; y este último es quizá uno de los puntos nodales para encaminar de mejor manera estos procesos: la divulgación del marco jurídico y normativo en este tipo de comunidades.

Tal desconocimiento genera algún tipo de irregularidad, irremediablemente. Los entrevistados aportaron evidencias de buenas intenciones en la gestión de proyectos urbanísticos por parte de sus promotores, descartando la presencia de *invasiones* a terrenos ajenos, despojos, etc., que suelen ser el origen de los *asentamientos irregulares*. Pero en el ejercicio de su promoción es posible tipificar la irregularidad jurídica como la imposibilidad de escriturar individualmente, la irregularidad técnica como la falta de infraestructura, servicios y errores en dimensionamientos, así como la irregularidad administrativa como la incongruencia del proceso respecto al procedimiento indicado en la legislación local. Este tipo de irregularidad es más una *informalidad* del proceso.

Las promociones urbanísticas gestadas por organismos públicos tampoco se escapan de tales circunstancias, como es evidente en el apartado de resultados. Aunque en este caso la escrituración en favor de los beneficiarios está asegurada, los programas públicos de vivienda suelen enfrentarse a otro tipo de dificultades, como las limitantes económicas tanto de los ayuntamientos (para ofertar estos proyectos) como de los interesados (para generar el ahorro previo y subsecuente). La poca claridad de los requisitos y alcances del programa, la imposición de sistemas constructivos no regionales, y la ausencia de criterios técnicos preestablecidos para la progresividad urbanística y/o arquitectónica, son los principales reclamos aportados por los entrevistados; lo que se convierte en los principales desafíos a superar en cuanto a programas públicos de vivienda.

La autogestión como alternativa a la sobredemanda de vivienda.

Estos programas públicos, al contar con un perfil rígido de la población a la cual va dirigido, dejan fuera a un amplio sector de la población, lo que se convierte en un área de oportunidad para los desarrolladores inmobiliarios, quienes suelen adaptar sus proyectos a las necesidades de su mercado objetivo. La experiencia acumulada de proyectos anteriores, aún poco exitosos, les permite generar conocimientos y habilidades para especular con terrenos ubicados en áreas de reserva urbana, así como aprovechar las modalidades previstas en la legislación para adaptar su producto a las

necesidades de la población que no puede adquirir un lote totalmente urbanizado y/o no puede acceder a los programas públicos de vivienda. En el caso de Tuxpan y del desarrollador inmobiliario entrevistado, han adoptado la figura jurídico-administrativa denominada *acción urbanística por objetivo social* para promover sus fraccionamientos.

Pero la demanda de vivienda accesible desbordó la oferta pública y privada, según se indica en el apartado de resultados, obligando a los necesitados a buscar soluciones alternas, tales como el indeseado hacinamiento, la subdivisión de predios urbanos, el desdoblamiento de viviendas en planta alta y, principalmente, la conformación de agrupaciones sociales para autogestionar su fraccionamiento y autoconstruir sus casas. Este último mecanismo se hizo muy popular porque lograba integrar al sector de la población que no podía acceder a las otras alternativas formales de suelo urbano y/o vivienda.

El evidente modelo autogestivo implica un primer momento de organización, para después emprender la búsqueda y compra del terreno a urbanizar, procurar el acercamiento con las autoridades municipales, la vinculación con los profesionistas encargados del proyecto técnico, ejecución de la infraestructura mínima y el desarrollo progresivo de las obras de urbanización faltantes; esto último en tanto se inicia la edificación de las viviendas, casi todas en su modalidad de autoconstrucción.

Este modelo se ha multiplicado en la localidad. Cuando se llega al límite máximo de interesados de acuerdo con la capacidad del proyecto en turno, los mismos líderes sociales vinculan a las personas con nuevos liderazgos de nuevos proyectos progresivos; y para encauzarlos por la vía formal del desarrollo urbano, son las autoridades municipales en coordinación con los profesionistas técnicos, quienes vinculan el proyecto con la modalidad de *acción urbanística por objetivo social*. Hasta aquí, parece que la ciudad ha encontrado un cauce natural para desarrollarse a partir de sus circunstancias socioeconómicas.

Durante el periodo en estudio la ciudad padeció, inevitablemente, la curva de aprendizaje. Tanto las autoridades municipales, como los desarrolladores inmobiliarios y los grupos sociales reconocen, a través de sus interlocutores entrevistados, que la promoción de programas públicos de vivienda, fraccionamientos con todos los servicios y fraccionamientos autogestivos respectivamente, son perfectibles en su desarrollo; y eso se logrará una vez que incorporen a sus proyectos los conocimientos técnicos, jurídicos y administrativos de forma oportuna. Para ello, una buena gestión es fundamental.

Los fraccionamientos de objetivo social.

En el apartado de los resultados, el director de obras públicas indica que todos los fraccionamientos que estaban activos hasta ese momento eran gestionados bajo la figura jurídico-administrativa de la *acción urbanística por objetivo social*; y esto es más que un caso fortuito. Tanto los programas públicos de vivienda como los fraccionamientos de la iniciativa privada y las iniciativas sociales, han encontrado en la legislación local un gran aliado para ofertar lotes accesibles económicamente, planificados, regulados y técnicamente viables.

Desde la derogada Ley Estatal de Fraccionamientos, pasando por la también extinta Ley de Desarrollo Urbano del Estado de Jalisco y hasta el actual Código Urbano para el Estado de Jalisco, se prevé la modalidad de *acción urbanística por objetivo social* como un recurso administrativo para ofertar suelo urbano barato. En esta modalidad se acepta la oferta de lotes con servicios mínimos, por lo que la inversión inicial es menor y lo hace muy atractivo para los desarrolladores inmobiliarios que atienden al sector de la población más desprotegido desde el punto de vista económico.

De acuerdo con el Código Urbano para el Estado de Jalisco “la *acción urbanística por objetivo social* se refiere a las urbanizaciones y edificaciones que se desarrollarán en forma progresiva, a través del uso de suelo urbano para la vivienda social, mediante la gestión pública que realicen los ayuntamientos, el ejecutivo estatal o ambas autoridades, así como las asociaciones de vecinos o mediante inversión privada”.

En la ciudad de Tuxpan, Jalisco hay fraccionamientos que encajan perfectamente con las características correspondientes a esta modalidad de acción urbanística. La *auto urbanización* arroja a las agrupaciones sociales que han promovido una buena cantidad de fraccionamientos bajo esta figura (colonia Jalisco, San Isidro, UCP, Valle Verde, San Cristóbal, entre otros). Los *lotes con servicios* dan certeza jurídica y administrativa a los programas públicos gestionados por IPROVIPE (dependencia estatal), que promovió por lo menos tres fraccionamientos bajo este concepto: colonia Azteca, Patria y Tochtli. La *vivienda progresiva* hace lo propio con los programas federales de subsidio a la vivienda, conocidos como “pie de casa” y en donde los beneficiarios podrán continuar con la edificación de forma progresiva mediante la autoconstrucción; en la localidad tenemos a las colonias Paso Blanco y 21 de Marzo. De *vivienda terminada* solo un caso: Camino Real.

Todos estos ejemplos tienen como característica común la progresividad con que se desarrollan, circunstancia que la autoridad municipal percibe como un problema, pues terminan aceptando fraccionamientos sin servicios que en el corto plazo se convierten en un frente más por atender para su administración. Pero esta característica es en sí el espíritu de los fraccionamientos de objetivo social, ya que los beneficiarios tienen acceso a un producto que está al alcance de sus posibilidades

económicas, con ello resuelven la necesidad urgente de la vivienda, y el crecimiento de la misma lo harán también de acuerdo con sus necesidades y posibilidades.

El mismo Código Urbano hace referencia a los propósitos principales de esta modalidad de acción urbanística. Por un lado, en acciones de crecimiento urbano, la finalidad es responder a la demanda de suelo urbano para la vivienda de interés social y *evitar con ello el asentamiento irregular*. Por otro lado, en acciones de mejoramiento urbano, es un buen aliado para la regularización de la tierra urbana, mediante la ejecución de la infraestructura y equipamiento necesarios para integrarse al desarrollo urbano de la localidad.

En el apartado de resultados hay evidencia de que la mayoría de los fraccionamientos promovidos bajo esta figura terminaban en algún tipo de irregularidad (jurídica, técnica y/o administrativa); pero ello no significa que el *asentamiento* sea irregular, pues no está comprometida la titularidad de los lotes y tampoco derivan de una ocupación ilegal de la propiedad. Entonces, podemos concluir que el primer propósito se cumple a cabalidad en el caso estudiado.

Lo cierto es que las autoridades municipales ven con recelo el que la iniciativa privada adopte los fraccionamientos de objetivo social como una forma de negocio, pues los compradores de lotes entienden que serán las autoridades quienes asumen el compromiso para realizar las obras de urbanización faltantes. Al respecto, la legislación urbana indica que son los vecinos quienes deberán organizarse para gestionar dichas obras, pero requieren de acompañamiento. Este es el verdadero reto de la gestión urbana en Tuxpan.

La gestión y ejecución de los fraccionamientos de objetivo social requiere la participación del gobierno del estado o del municipio conforme al criterio previsto en el Código Urbano para el Estado de Jalisco (actual artículo 326):

“...I. Se realizará por iniciativa de los gobiernos estatal y municipales quienes, tratándose de predios de propiedad privada, pueden asociarse con sus propietarios para el desarrollo de este tipo de urbanizaciones; ...”

Pese a que en la localidad se promovieron por lo menos dos fraccionamientos de este tipo (Vistas de La Floresta y La Curva), lo cierto es que no hubo asociación entre los propietarios y el ayuntamiento, por lo que en la práctica fueron acciones urbanísticas de tipo privado, pero con los beneficios que ofrece el objetivo social (autorizar obras mínimas de urbanización, descuento del 50% en los derechos por urbanizar, asesoría y apoyo para los estudios técnicos y autorizaciones). Este es un tema a superar para el futuro.

“...II. Los gobiernos estatal y municipales podrán atender a las peticiones de ciudadanos, que agrupados en cooperativas y asociaciones de vecinos, soliciten este tipo de urbanización y aporten los terrenos para desarrollarlos; ...”

Sin duda es esta la modalidad más buscada en los grupos sociales que se organizan, compran un terreno y promueven su urbanización de forma progresiva. El término “podrán atender” deja a juicio de la autoridad la aceptación de aprobar la modalidad de acción urbanística por objetivo social para el grupo que lo solicite, lo que requiere una buena capacidad de gestión de parte de los interesados.

“...III. La participación en este sistema de acción urbanística del gobierno estatal o municipal tendrá el propósito de garantizar a los adquirentes por medio de la gestión pública, el desarrollo progresivo de las obras de urbanización, el otorgamiento de un valor social a los terrenos y en general, cumplir con su objetivo, y ...”

Justo en este párrafo se hace referencia al compromiso que asumen las autoridades al promover fraccionamientos de objetivo social. Prácticamente son las autoridades quienes deben garantizar la continuidad del proyecto mediante la ejecución de las obras de urbanización programadas para realizarse de forma progresiva. Es, en parte, el argumento del director de obras públicas con que los califica de “fraccionamientos problema”, pues implica trabajo adicional para sus funciones.

“...IV. Se informará y asesorará a los adquirentes respecto de los sistemas técnicos de autoconstrucción que se propongan aplicar.”

Y es justo ésta última disposición la que no se cumple y deja al criterio de los adquirentes de lotes la forma en que mejorarán, ampliarán o construirán su fraccionamiento y viviendas. Cuando los promotores de estos fraccionamientos son las autoridades, suelen dejar a su suerte a los vecinos, sobre todo cuando la consolidación del fraccionamiento supera el trienio de la administración pública. Cuando el promotor es un desarrollador inmobiliario, se desentiende en su totalidad y se limita a cumplir con lo que la legislación le obliga. Cuando el promotor es el mismo grupo social se encuentran en total desamparo, pues tanto las autoridades como los asesores técnicos asumen que la responsabilidad total es de los interesados.

De acuerdo con el Reglamento Estatal de Zonificación (actual artículo 267), las obras mínimas de urbanización que corresponden a una urbanización completa son:

- I. Red de abastecimiento de agua potable con toma domiciliaria;*
- II. Red de alcantarillado sanitario con descarga domiciliaria;*
- III. Sistema de drenaje pluvial;*

- IV. *Red de electrificación con servicio de baja tensión, instalación aérea, con acometida domiciliaria;*
- V. *Red de alumbrado público sobre postes de la Comisión Federal de Electricidad (CFE), instalación aérea, en vialidades vehiculares y peatonales, y en áreas verdes y áreas de cesión y de equipamiento urbano;*
- VI. *Red telefónica con instalación aérea;*
- VII. *Guarniciones prefabricadas;*
- VIII. *Banquetas de concreto hidráulico o similar;*
- IX. *Pavimentos de concreto asfáltico, empedrado o similar;*
- X. *Señalamiento; y*
- XI. *Mobiliario urbano, arbolado y jardinería en vialidades vehiculares y peatonales, áreas verdes y de esparcimiento, y áreas de cesión.*

Pero en una acción urbanística por objetivo social se exigen menos obras de urbanización, para posibilitar su entrega al ayuntamiento (actual artículo 327 del Código Urbano para el Estado de Jalisco); y éste asume en parte la responsabilidad de generar la infraestructura faltante.

“Para promover una acción urbanística de objetivo social será necesario:

I. al III. ...

IV. Considerar las obras mínimas siguientes:

- a) Aprovechamiento de agua potable, mediante hidrantes localizados en una de las esquinas;*
- b) Conformación del terreno para señalar las vías públicas;*
- c) Red de alcantarillado sanitario;*
- d) Sistema de captación de agua de lluvia; y*
- e) Servidumbres de paso.*

V. y VI...”

Las obras faltantes de urbanización se programan para realizarse en forma progresiva y los adquirentes de lotes quedan obligados a formar parte de la asociación de vecinos para hacer posibles las gestiones que se requieran, según el mismo código urbano.

Posteriormente, es la asociación de vecinos quien solicita al ayuntamiento la realización de las obras de urbanización faltantes, para lo cual se debe considerar la capacidad económica de los adquirentes de lotes.

La urbanización progresiva como configurador del crecimiento urbano.

Tuxpan es una ciudad pequeña de apenas 30 mil habitantes. Desde su fundación (1521) y hasta 1967 aproximadamente, el crecimiento urbano se alineó al esquema ortogonal de las ciudades hispanoamericanas. Después de 1970 hubo un rompimiento en su estructura física; el crecimiento fue evidentemente horizontal y se dispuso a lo largo de las principales vías de acceso (carreteras, caminos). El modelo sigue siendo expansivo, pero se ha mantenido razonablemente compacto, con algunas excepciones de asentamientos dispersos y medianamente desconectados.

A partir de la década de 1990 se promovieron los primeros fraccionamientos de objetivo social (FOS), dándole formalidad administrativa a la aparente irregularidad. Las obras mínimas de urbanización y la progresividad que implicaba la promoción de la infraestructura faltante le daban a la ciudad ese carácter de crecimiento expansivo “espontáneo”, pero en realidad no lo es. Las calles están bien trazadas, la infraestructura mínima se complementará con las obras faltantes, existen predios para equipamiento y los lotes están correctamente deslindados; cuentan con título de propiedad a nombre de la asociación o de manera individual y sobre todo, cuenta con la posibilidad técnica y administrativa para iniciar la construcción de las viviendas y habitarlas.

La formalidad administrativa, la presencia de obras mínimas de infraestructura y la generación progresiva de la faltante, son un incentivo para detonar en torno a ellos nuevas urbanizaciones, lo que los convierte en un “objeto de atracción” para el crecimiento expansivo de la ciudad. En la actualidad, se perciben nuevos desarrollos urbanísticos en las colindancias de lo que fueron fraccionamientos progresivos y que en algunos casos aún lo son, por lo que funcionan como los “elementos organizadores del crecimiento urbano” a los que hace referencia Eduardo López Moreno en su cita del marco teórico.

La zona de transición que alguna vez formó el fraccionamiento progresivo se traslada un poco más hacia la periferia, según el criterio observado por J. Bazant y citado en el marco teórico, confirmando que el fenómeno es replicable en prácticamente cualquier ciudad del país.

Aceptando lo anterior, se concluye que los FOS siguen siendo una alternativa viable para resolver la necesidad de vivienda en el sector de la población más pobre, sobre todo en las ciudades pequeñas y medianas; las urbanizaciones progresivas se convierten en una pretexto idóneo para ejercitar mecanismos de organización social y participación ciudadana, que puedan replicarse en otro tipo de iniciativas o demandas de interés general; y fomentan el sentido de pertenencia, arraigo y vecindad con su proyecto, adquiriendo habilidades sociales y de gestión que les serán útiles en lo personal y en la búsqueda colectiva de consolidar su vecindario, su barrio, su ciudad.

Finalmente, las evidencias encontradas parecen dar la razón a los autores citados cuando sugieren que “la vivienda autoconstruida ha sido [...] la modalidad cualitativamente más importante de producción del hábitat urbano” (Duhau, 2008) y “la producción del espacio urbano [...] es producto de la acción que desarrollan los habitantes de bajos recursos; [por su masiva replicabilidad] estos actores sociales son los principales constructores de la ciudad” (López, 1996).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

- Balbo, M. (1995). *Gestión urbana en ciudades intermedias de América Latina: consideraciones sobre el marco conceptual*. CEPAL.
- Balbo, M. (1997). *Ciudades intermedias y gestión urbana en europa*. CEPAL.
- Bazant S., J. (2010). Expansión urbana incontrolada y paradigmas de la planeación urbana. *Espacio Abierto*, vol. 19, núm. 3, 475-503.
- Clos, J. (2017). *ONU HABITAT*. Obtenido de <https://onuhabitat.org.mx/index.php/la-nueva-agenda-urbana-en-espanol>
- Coulomb, R. (2001). La participación popular en la previsión de los servicios urbanos ¿estrategias de sobrevivencia o prácticas autogestionarias? En M. Schteingart, & L. d'Andrea, *Servicios urbanos, gestión local y medio ambiente*. El Colegio de México.
- Cruz Solís, H., Palomar Anguas, M. d., & Cabrales Barajas, L. F. (2000). Tecnologías Geográficas para el Desarrollo Sostenible. *Sistematización de la producción de suelo urbano en la Zona Metropolitana de Guadalajara mediante la implementación de un SIG*. Universidad de Alcalá.
- Díaz-Bravo, L. P. (septiembre de 2013). *scielo.org.mx*. Obtenido de https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2007-50572013000300009
- Duhau, E., & Giglia, A. (2008). *Las reglas del desorden: habitar la metrópoli*. Siglo XXI.
- Fausto Brito, A. (1998). *Políticas y Estrategias sobre Suelo Urbano*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara.
- Glaeser, E. (2018). *El triunfo de las ciudades*. Taurus.
- Huergo, J. (2003). Los procesos de gestión. *Comunicación en las organizaciones públicas*. Provincia de Bs. As.: IPAP, 5.
- INEGI. (2019). *IIEG*. Obtenido de Tuxpan diagnostico del municipio agosto 2019: <https://iieg.gob.mx/ns/wp-content/uploads/2019/11/Tuxpan.pdf>
- INEGI. (2020). *Cuentame población*. Obtenido de Censo de población y vivienda: https://cuentame.inegi.org.mx/poblacion/rur_urb.aspx?tema=P#:~:text=En%201950%2C%20en%20M%C3%A9xico%2043,es%20de%2079%20por%20ciento
- INEGI. (2020). *Cuentame por entidad*. Obtenido de Información por entidad: <https://cuentame.inegi.org.mx/monografias/informacion/jal/poblacion/distribucion.aspx?tema=me&e=14#:~:text=Jalisco&text=79%20%25%20de%201a%20poblaci%C3%B3n%20vive,y%20el%2021%20%25%20en%20rurales>
- Lahoz Rodríguez, E. (2010). Reflexiones medioambientales de la expansión urbana. *Cuadernos Geográficos*. Universidad de Granada, España, 293-313.

- López Moreno, E. (1996). *La vivienda social: una historia*. Universidad de Guadalajara.
- López Moreno, E. (2001). *La Cuadrícula en el desarrollo de la ciudad hispanoamericana. Guadalajara, México*. Universidad de Guadalajara. Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente.
- Martínez Vázquez, J. S. (1999). *Tuxpan a través de los años*. Secretaría de Cultura Jalisco.
- Martínez, M. (1998). *La investigación cualitativa etnográfica en educación. Manual teórico-práctico*. Ciudad de México: Trillas.
- Meneses Urbina, D. (2012). Pasado, presente y futuro de las ciudades. *Revista de la Uninversidad de La Salle*, 59-76.
- Morales, J. (2011). Historia y crecimiento económico de la zona metropolitana de Guadalajara y los efectos de las crisis de finales del siglo XX en los mercados de trabajos locales. En E. Hernández Águila, & J. B. Chapa García, *Transformaciones recientes en la zona metropolitana de Guadalajara. Economía, gobierno y resistencia social* (págs. 15-42). Guadalajara: Universidad de Guadalajara.
- Munguía Cárdenas, F. (2012). *La Provincia de Ávalos*. Secretaría de Cultura Gobierno del Estado de Jalisco.
- Orozco Ochoa, A. (2015). *Área Metropolitana de Guadalajara, Expansión Urbana, análisis y prospectiva: 1970-2045*. Guadalajara: Editoriales e Industrias Creativas de México SA de CV.
- Ortiz Vázquez, M. (2009). *Túxpan su historia*. H. Ayuntamiento Constitucional 2007-2009 de Tuxpan, Jalisco.
- Pérez Serrano, G. (1994). *Investigación cualitativa: retos e interrogantes*. La Muralla.
- Seid, G. (16-18 de noviembre de 2016). *creativecommons.org*. Obtenido de https://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/trab_eventos/ev.8585/ev.8585.pdf
- Wario, E. (2001). Servicios urbanos y gestión metropolitana en Guadalajara. En M. Schteingart, & L. d'Andrea, *Servicios urbanos, gestión local y medio ambiente* (págs. 389-398). Mexico, D.F.: El Colegio de México.

ANEXOS

No.1

Caso de Estudio: Tuxpan, Jalisco.
Cátedra UNESCO-ITESO en
desarrollo del hábitat socialmente sustentable.
Departamento del Hábitat y Desarrollo Urbano;
UNIVERSIDAD I.T.E.S.O.
Taller de Investigación IV
Mtro. Alejandro Mendo Gutiérrez.



Mayo de 2003.

*Fabián Dávalos, María Elena.
García Sahún, Hugo.
Morfín Mejía, José Alfredo.
Padilla Vázquez, Rigoberto.*

I. PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN.

- a) ¿Qué indicadores nos alertan respecto a la demanda-necesidad de vivienda en una ciudad intermedia como lo es Tuxpan?
- b) ¿Cuáles son las modalidades de gestión de suelo urbano y/o vivienda que se han desarrollado y están vigentes en la localidad?
- c) ¿Qué inquietudes u objetivos les dieron origen?
- d) ¿A qué problemas se han enfrentado dichas modalidades de gestión?
- e) Las modalidades de gestión existentes ¿realmente resuelven la demanda-necesidad de suelo urbano y/o vivienda en la localidad?
- f) ¿Qué opciones existen como iniciativas de gestión de vivienda promovidas en el ámbito local, que resuelvan en realidad la demanda-necesidad de vivienda?

II. OBJETIVOS GENERALES.

- a) Conocer las diferentes modalidades de gestión de suelo urbano y/o vivienda en la localidad, identificando los factores y actores que intervienen directa e indirectamente en dichos procesos, para evaluar de manera integral su aplicación y realizar recomendaciones orientadas a eficientar sus procesos y resolver de manera real la demanda-necesidad que al respecto existe en la localidad.
- b) Identificar y comprender las lógicas que contextualizan los procesos de gestión de suelo urbano y/o viviendas locales, mediante un involucramiento directo en los mismos.

III. PERCEPCIONES INICIALES (como puntos de partida).

- a) Las iniciativas de gestión de suelo urbano y/o vivienda que se originan en la administración pública (programas gubernamentales), no resuelven del todo la demanda-necesidad de vivienda para la gente que más lo necesita.
- b) Las iniciativas que tienen su origen en el sector privado tampoco está dirigidas a la población que realmente lo necesita, pues su visión es meramente lucrativa.

- c) Las iniciativas sociales (endógenas) que tienen su origen precisamente en la población que necesita de su gestión, no logran su objetivo debido a la falta de asesoría y recursos administrativos, por lo que su iniciativa termina frecuentemente en la frustración.
- d) Existen opciones para que tanto el sector público, privado y social atiendan y resuelvan la demanda-necesidad de suelo urbano y/o vivienda en localidades de este tipo.

IV. APROXIMACIÓN TEÓRICO-METODOLÓGICA.

El tema del desarrollo del hábitat, de la sustentabilidad de los asentamientos humanos y en general, de los derechos humanos hacia un hábitat digno para todos, es parte y cada vez con mayor frecuencia e intensidad del discurso político, académico y social de nuestro medio. Lo anterior refleja un mayor conocimiento y toma de conciencia a cerca de nuestra realidad, aún cuando esta se encuentre en el mayor de los casos en el nivel discursivo.

El reto ahora es pasar del discurso a la práctica, mediante acciones concretas de estos mismos actores sociales. Afirma Enrique Ortiz en Declaraciones, Compromisos y Estrategias para la Acción de Hábitat II, que la participación social se promueve hoy bajo formas individualizantes, transitorias y desarticuladoras, orientadas a recoger opiniones sobre prioridades urbanas y a canalizar mano de obra gratuita en las tareas del llamado “desarrollo urbano”. Continúa diciendo que las posibilidades de los pobres para sobrevivir y superar su pobreza, atraviesan por la construcción de solidaridades, alianzas y organizaciones capaces de negociar sus planteamientos ante otros actores, económica y políticamente más poderosos; y propone trabajar en la construcción de capacidades a nivel nacional y local para inducir el compromiso cívico y una amplia base social participativa en el desarrollo de los asentamientos humanos, en donde será necesario fortalecer a las autoridades locales, a las ONG, a las organizaciones sociales y al sector privado, mediante una capacitación mutua e interactiva, vinculada a la práctica de campo de los mismos actores; lo cual parece ser el camino más rápido y rico en resultados.

Enfatiza Enrique Ortiz, en la profunda ignorancia de funcionarios públicos y del sector financiero que formulan las políticas, las normas y los instrumentos que regulan la gestión urbana, acerca de las capacidades, habilidades, propuestas y ricas experiencias concretas que caracterizan la práctica de los sectores populares, las organizaciones sociales y las ONG que les apoyan; lo cual resulta el principal obstáculo a superar.

Lo anterior, es una visión general aunque no menos importante, de una **realidad** que se presenta en la mayoría de las naciones del mundo; realidad que pretendemos abordar en el presente proyecto de investigación, aún cuando para ello nos enfoquemos en un caso de estudio muy particular: Tuxpan, Jalisco.

Para ello, podemos exponer de inicio lo que Pérez Serrano (1994) plantea como *¿qué es el análisis de la realidad?*, a lo que el mismo autor agrega que *consiste en acercarse a ella, desvelarla y conocerla, con el fin de mejorarla, pues la realidad es algo que nos viene dado, lo que existe, el ámbito en el que se desarrolla la vida del hombre y todo aquello con lo que se relaciona; y cuyo análisis implica un **proceso metodológico** que es necesario conocer.*

Pérez Serrano afirma que en las ciencias sociales han prevalecido dos grandes perspectivas teóricas; en donde la primera, el *positivismo*, busca los hechos o causas de los fenómenos sociales con independencia de los estados subjetivos de los individuos. Para el positivismo, el único conocimiento aceptable es el conocimiento científico que obedece a ciertos principios metodológicos únicos, y en donde la complejidad de los fenómenos sociales no puede ser captada en toda su riqueza y profundidad. La segunda perspectiva es la *fenomenología*, que consiste en volver a los actos de conciencia a las vivencias y en analizar las estructuras de la conciencia desde su generalidad ideal, es decir, como esencias. Es la propia *experiencia*, a través de la *intuición eidética*, la principal fuente de conocimiento que utiliza el investigador para tratar de acercarse al estudio, análisis y conocimiento de la realidad.

En síntesis, el positivista adopta como modelo de investigación el tomado de las ciencias naturales, busca el conocimiento de las causas mediante métodos que le permiten el análisis estadístico. El fenomenólogo busca la comprensión de los hechos mediante métodos cualitativos que le proporcionen un mayor nivel de comprensión personal de los motivos y creencias que están detrás de las acciones de las personas. Así, se

presenta el modelo o enfoque naturalista o cualitativo como alternativa al paradigma racionalista, puesto que en las disciplinas de ámbito social existen diferentes problemáticas, cuestiones y restricciones que no se pueden explicar ni comprender en toda su extensión desde la metodología cuantitativa.

Para Denzin y Lincoln (1994), la investigación cualitativa “es multimetódica en el enfoque, implica un enfoque interpretativo, naturalista hacia su objeto de estudio”. Esto es, que los investigadores cualitativos **estudian la realidad en su contexto natural**, tal y como sucede, intentando sacar sentido de, o interpretar, los fenómenos de acuerdo con los significados que tienen para las personas implicadas. Taylor y Bogdan (1986) consideran, en un sentido amplio, la investigación cualitativa como “aquella que produce datos descriptivos: las propias palabras de las personas, habladas o escritas, y la conducta observable”. Estos autores llegan a señalar las siguientes características propias de la investigación cualitativa:

1. Es inductiva.
2. El investigador ve al escenario y a las personas desde una perspectiva holística; las personas, los escenarios o los grupos no son reducidos a variables, sino considerados como un todo.
3. Los investigadores cualitativos son sensibles a los afectos que ellos mismos causan sobre las personas que son objeto de su estudio.
4. Los investigadores cualitativos tratan de comprender a las personas dentro del marco de referencia de ellas mismas.
5. El investigador cualitativo suspende o aparta sus propias creencias, perspectivas y predisposiciones.
6. Para el investigador cualitativo, todas las perspectivas son valiosas.
7. Los métodos cualitativos son humanistas.
8. Los investigadores cualitativos dan énfasis a la validez en su investigación.
9. Para el investigador cualitativo todos los escenarios y personas son dignos de estudio.
10. La investigación cualitativa es un arte.

Bajo las aportaciones de Guba y Lincoln (1994), y Angulo (1995), se puede concluir que existe una serie de niveles de análisis que permiten establecer características comunes a la investigación cualitativa:

Desde el nivel *ontológico*, la investigación cualitativa se define por considerar la realidad como dinámica, global y construida en un proceso de interacción con la misma.

Desde la perspectiva *epistemológica*, frente a la vía hipotético-deductiva implantada mayoritariamente en el campo de la investigación, por lo general, la investigación cualitativa asume una vía inductiva. Parte de la realidad concreta y los datos que ésta le aporta para llegar a una teorización posterior.

En el plano *metodológico*, los diseños de investigación seguidos en la investigación cualitativa tendrán un carácter emergente, construyéndose a medida que avanza en el proceso de investigación, a través del cuál se puedan recabar las distintas visiones y perspectivas de los participantes.

Desde un nivel *técnico*, la investigación cualitativa se caracteriza por la utilización de técnicas que permitan recabar datos que informen de la particularidad de las situaciones, permitiendo una descripción exhaustiva y densa de la realidad concreta objeto de investigación.

Por último, desde el nivel de *contenido*, la investigación cualitativa cruza todas las ciencias y disciplinas de tal forma que se desarrolla y aplica en educación, sociología, psicología, economía, medicina, antropología, etc.

V. PROCESO DE INVESTIGACIÓN.

A partir de las orientaciones teóricas referidas, se ha definido como punto de partida una metodología flexible en aplicación y contenido, pues los propios resultados de la misma pueden reorientar el curso de la investigación al grado de poder construir conceptualmente la realidad que percibamos en la práctica. Así, enmarcados en el paradigma cualitativo, establecimos como metodología inicial la siguiente:

a) *Acercamiento a la comunidad.*

En esta primer fase del proyecto fue clave el acercamiento que tuvimos con el grupo *Unión de Colonias Populares* “UCP” de Tuxpan, Jalisco, pues al constituirse como una organización y a partir de ahí promover por sus propios medios una iniciativa de vivienda para sus socios, nos fue posible contextualizar la situación que se vivía en la localidad. También, como parte de este proceso de acercamiento tuvo su grado de importancia el salir a las colonias periféricas de la localidad, contextualizarnos físicamente con la realidad y recoger las primeras aproximaciones a nuestro proyecto.

Lo anterior fue posible mediante la aplicación de la observación participante, entrevistas semiestructuradas, notas de campo, diario de investigación, levantamiento fotográfico, etc.

b) *Diagnóstico situacional.*

Tras un año de constantes inmersiones en la comunidad, en donde establecimos un contacto fuerte con la UCP y autoridades municipales, nos fue posible comprender hacia dónde dirigir nuestras energías, pues se vislumbraban ya ciertos indicadores a los cuales habría que prestarles mayor atención.

c) *Elaboración de la Estrategia.*

Dados los objetivos del proyecto de investigación, y como resultado del proceso de diagnóstico situacional, identificamos una serie de actores que pensamos nos proporcionarían información relevante para nuestra investigación. Así, a partir de un proceso reflexivo definimos como siguiente paso la realización de las siguientes entrevistas semiestructuradas y orientadas a responder nuestras preguntas de investigación:

I. *Funcionarios:*

- a. *Federal.*
- b. *Estatad.*
- c. *Municipal.*

II. *Líderes Sociales:*

- a. *Movimientos Populares.*
- b. *Ejidal.*
- c. *Partido Político.*
- d. *Comunidades Indígenas.*

III. *Vecinos / Colonos:*

- a. *Urbanizaciones legales.*
- b. *Asentamientos Irregulares.*

IV. *Promotores Privados:*

- a. *Fraccionamientos de Objetivo Social.*
- b. *Cotos Privados.*
- c. *Otros.*

V. *Figuras Locales:*

- a. *Párroco.*
- b. *Otros.*

Anexo No.2

Entrevista 1.

PROYECTO: “MODALIDADES Y PERSPECTIVAS DE LA GESTIÓN DEL HABITAT”.

Caso de Estudio: Tuxpan, Jalisco.
Universidad I.T.E.S.O.

Entrevista con el Arq. Felipe Rúa Vázquez, Director de Obras Públicas del Ayuntamiento de Tuxpan, Jalisco.
28 de Septiembre del 2002.



Por: José Alfredo Morfín Mejía.

José Alfredo Morfín Mejía (JAMM): La inquietud es sobre la manera en que ha crecido Tuxpan; de los nuevos fraccionamientos que se han dado; y básicamente el tema es así en general, sobre las diferentes modalidades de gestión; de cómo se han promocionado cada una de las colonias, quiénes; si tiene conocimiento de los resultados, si le parecen bien o no, en fin, cosas por el estilo.

Arquitecto Felipe Rúa Vázquez (FRV): Sí, pues mira, primero vamos iniciando por los antecedentes, los antecedentes de los fraccionadores en Tuxpan. Yo pienso que en la cuestión de...de desarrollo de fraccionamientos en Tuxpan, pues hay unas lagunas tremendas, precisamente propiciadas porque no existe o no existía el profesionista que condujera a las personas a llevar a cabo un trámite de un fraccionamiento. Las personas siempre se avocaban a...al Notario que le recomiende tal o cual licenciado para...para llevar el trámite del fraccionamiento y el licenciado pues se apoya en este caso de un dibujante, de la persona que más o menos creé saber de cómo distribuir los lotes, pero la gente creé que eso es el trámite del fraccionamiento, ósea, subdividir un predio, subdividir un predio y descuida, descuida muchísimo la cuestión legal. Se viene a enfrentar a la cuestión legal cuando ya tiene la lotificación resuelta, cuando ya de alguna forma sembró los lotes sobre una topografía accidentada quizás, ¿edá? Y si hacemos un recuento de los fraccionamientos que tenemos en puerta o que los hemos estado observando, pues, caen, caen precisamente en ese tipo de situaciones, donde la persona lleva seis o siete años tramitando un fraccionamiento...hay un fraccionamiento en Tuxpan que lleva ¡nueve años! Nueve años para hacer un fraccionamiento y que ahorita tienen problemas de que la poligonal no es igual...el levantamiento topográfico pues no es igual al primer plano que ellos tenían y donde hicieron su distribución de lotes, ósea, a eso nos enfrentamos. La verdad, este campo Alfredo, y de veras te lo digo con sinceridad, está virgen, está virgen, y precisamente ese campo virgen ha propiciado que las ciudades y no nos escapamos, que estemos creciendo bastante mal, bastante mal y que la oferta de lotes sean lotes ofertados con situaciones de no poder escriturar y aunque estén escriturados, los enfrentas a que no tienen servicios, a que este, van con su solicitud al Ayuntamiento y el Ayuntamiento no tiene, el ,el plano para ubicarte. Ósea, ese es el tipo de problemas, ósea, esto que ustedes, que lo hemos platicado con Alejandro la vez pasada que estuvo aquí con Félix, de veras, si es de, es de...de decir, no de preocuparse, porque la verdad no nos ganamos nada con preocuparnos ¿verdad?, la situación ahí está, la problemática ahí está, simplemente hay que ocuparnos de cómo sacarlo adelante; y de ahí la iniciativa que hemos tomado de, de involucrar precisamente a profesionistas, a profesionistas que en cierta forma, tengan la formación ¿verdad?, lo hemos platicado muchas veces, ósea, no es lo mismo un arquitecto que se dedica a construir vivienda, a que este...va por el área de la edificación, a un profesionista que se empapa en la cuestión de metodologías y trámites para hacer posible la solución de un predio, ósea, el propietario creé que realizar un fraccionamiento es subdividirlo y vender; eso es. Ya cuando se enfrenta a que tienes que pagar tus impuestos por este concepto, este concepto, este concepto, tienes que realizar un plan parcial... y la gente creé que realizando un plan parcial ya cumplió, cuando viene el proyecto definitivo ¿verdad? y este, la verdad si tenemos...y yo pienso que, que son las cuestiones de nuestra misma administración, ósea, generadas con la forma en que se... ósea, el problema va hasta la conformación de una Ayuntamiento ¿no? la cuestión urbana la afecta desde la conformación de un Ayuntamiento, ¿cómo se conforma un Ayuntamiento?,

un Ayuntamiento se conforma de unas personas inquietas que, que tratan de hacer algo por su localidad y se organizan y forman una planilla y llegan al poder, pero a la hora de llegar al poder, se enfrentan que hay que cumplir con ciertos puestos, ¿no? y pues el puesto de Director de Obras Públicas, pues al amigo fulano, al puesto de... y creen que el Director de Obras Públicas es todólogo ¿verdad? y no, la verdad son de las partes donde debemos ir caminando, ir caminando precisamente para, para ya proponer que, que no nomás, ósea ya crear la estructura del departamento de obras públicas y que esa estructura precisamente se encargue de sentar las bases de una planeación para que ahora sí la forma pueda cambiar.

Así... así, ósea, los problemas son desde la conformación de un Ayuntamiento, la historia de nuestras administraciones, o sea, antes un Directo de Obras Públicas era albañil que andaba en campaña y que era Secretario General de la CTM o de la CROC o de la ...cualquier organización política, que era el Secretario General y por qué era afín al departamento, pues usted es el indicado ¿verdad?

JAMM: Aquí, bueno, hay...se han hecho diferentes tipos de fraccionamientos, digo, los que está promocionando por ejemplo el IPROVIPE... ¿qué otros tipos de fraccionamiento tiene Usted conocimiento que se promuevan por aquí?

FRV: Ira, los fraccionamientos en Tuxpan, por los problemas que se tiene de, de este...voy, ahorita voy (nos interrumpen)...los problemas que se tiene en Tuxpan, todos, si te fijas, todos los fraccionamientos van encaminados por Objetivo Social, y en cierta forma pues ahí es donde...el reto de...de adecuar... de adecuar el Plan...el Plan de Desarrollo...de Ordenamiento de Centros Históricos...de Ordenamiento Territorial del Municipio...de la Cabecera Municipal, en, ahora sí conocer exactamente la situación de la ciudad, porque por Ley, en el '98 todos los municipios debían contar con su documento (se refiere al Plan de Desarrollo Urbano de Centro de Población) ¿verdad? Pero qué sucedió, que a un despacho se le asignaron los documentos y aquí lo que importaba era concluir el documento; y cuando se vino la etapa de consulta, pues a los Ayuntamientos, fíjole, pues me traen esto, está bien estructurado y...bastante bien, pero no visualizaban las cuestiones de que pues en la mayoría sus terrenos estaban clasificados como H2 (lotes mínimos de 10 X 30) ¿está bien o está mal? En la mayoría estaban clasificadas o sea, de corto y mediano plazo (se refiere a las reservas urbanas); o sea, en este caso sí había un vacío entre la información que tenían las personas a la realidad que estábamos viviendo en Tuxpan; y en su momento cuando se presentaron los planes, pues a las administraciones nos tomaron de sorpresa y en cierta forma quizás no les hicimos tantas observaciones a los planes; y es motivo de que ahorita venimos arrastrando con una serie de incoherencias que os están afectando y nos están restringiendo. Y la verdad, por ejemplo, son los puntos ¿porqué H2? ¿porqué H3? ¿porqué H4? ¿por qué determinadas zonas?, o sea, en base a los porcentajes, ¿cuánto es H4, cuanto es H3 y cuánto es H2? Ahí es precisamente el paso que se debe de dar, la actualización, precisamente ya fundamentar bien, así, con toda la experiencia desde cuando hicimos el documento hasta ahora que se acerca la posibilidad de modificarlo, ya con otra perspectiva, ya ver precisamente cómo se va...en cierta forma, la adecuación de esas mismas clasificaciones. Porque delimitar la mancha urbana a esta poligonal que se dio, porqué de corto y mediano plazo, a lo mejor por las carencias de infraestructura que tenemos ¿vamos a estar a corto plazo? Que la verdad no puede ser, ser a largo plazo son más viables, quizá.

La verdad Alfredo, aquí tenemos y precisamente, el motivo de la no profesionalización de la administración pública, traemos esas carencias tremendas en el desarrollo urbano.

JAMM: Entonces eso es prioritario...para que se dé el desarrollo urbano bien... ¿aquí quiénes son los que ...? bueno, según tengo entendido que aquí hay mucha gente que demanda lotes ¿verdad? ¿qué tanta demanda hay ahorita?

FRV: Mira, yo pienso que tenemos la oportunidad de ofertar trescientos lotes...y la demanda, la demanda registrada es arriba de seiscientos lotes, osea, con el Programa Lotes con Servicios (de IPROVIPE). Y es detectable, osea, ahí está la demanda, osea la...la necesidad de vivienda ha rebasado las expectativas de oferta, osea, está completamente muy por encima la demanda a la oferta; este... prueba de ellos, pues los números que manejaba INFONAVIT para construcción de viviendas en este año; osea, lo que son las metas, la verdad van mucho muy inferiores a lo que en cierta forma ellos tenían planeado. Ahora pues la verdad, la población abierta no puede aspirar a un crédito de INFONAVIT, debe tener un patrón que esté aportando su pago a la vivienda, y que por consecuencia que esté dado de alta en el Seguro Social ¿verdad? y la verdad es mínima el número de personas que tienen la posibilidad de ejercer un crédito...a la oferta en este caso que puedas hacer a gente que no te puede pagar más de veinte mil pesos quizá.

JAMM: Eso es en INFONAVIT, ¿y en este caso el IPROVIPE...?

FRV: El IPROVIPE ya ves maneja Lotes con Servicios, con el costo de la acción donde el objetivo principal es fomentar el ahorro, a través de un ingreso de cuatro mil pesos y el resto del costo de la acción lo están aportando mensualmente; o sea que fomentan el ahorro y al término del compromiso, pues tienen ellos la posibilidad de tener un lote con agua, drenaje y conformación de vialidades. La otra oferta que te hace el IPROVIPE es el Programa VivAh, donde el Ayuntamiento oferta el lote con todos los servicios ¿verdad? y a través del subsidio se construye un pie de casa, donde el subsidio es a fondo perdido, el costo de la casa es a fondo perdido y la recuperación es precisamente por el lote del Ayuntamiento.

JAMM: Este Programa es el de Paso Blanco ¿verdad?

FRV: Así es.

JAMM: Usted cómo ve los resultados de la aplicación del Programa.

FRV: Mira, lo que pasa que quizás los beneficiados no están preparados para...para este...para afrontar un compromiso de ese tipo, o sea, de inicio pues es muy bueno, o sea, el planteamiento es muy bueno; donde te comprometes a cinco años ampliar por lo menos un espacio, en este caso construir un espacio; donde se te condiciona no darle otro uso a la vivienda que no sea habitacional, no rentarla ¿no? Es muy bueno, pero aquí caemos en lo mismo, que nosotros tratamos de ponerle nuestra identidad a nuestro espacio...y el hecho que nos oferten ya un prototipo, inmediatamente lo transformamos ¿por qué?, porque como humanos tenemos la necesidad de...de nuestro espacio, adecuarlo a como creemos o sentimos que debe ser la habitación...y creemos que es una casa terminada y no, es un pie de casa; un pie de casa que por la problemática de nuestra situación, no se les puede ofertar más...y, yo lo que más les...les hice saber a estas personas de IPROVIPE, es que aquí el gran problema es el sistema constructivo, que es un sistema constructivo no regional y eso ha venido a traer grandes problemas ¿por qué?, porque... a quién le vas a ofertar esa vivienda (pies de casa), se la vas a ofertar a una persona que la posibilidad de ampliarla...y está encaminada a eso...que la posibilidad de ampliarla es la autoconstrucción ¿verdad? entonces, ¿qué es la autoconstrucción? Como suena, Autoconstrucción, YO lo hago, no soy albañil, pero yo lo hago, yo no sé qué esa casa tiene una junta fría, yo no sé que esa casa está desplantada sobre una plantilla de cimentación...y yo lo voy a hacer con muros de carga que...de una cimentación corrida...entonces, es precisamente lo bueno del Programa contra lo incoherente del crecimiento ¿verdad? ¿tu ya participaste en un concurso?, pues a la empresa que ganó el concurso, pues también que les diga cómo va a crecer la casa esta persona y que cuando le entregue la casa, le diga, tu casa la puedes crecer así...pero que les den las cuestiones técnicas de crecimiento, quizá la distribución no, porque la distribución pues ya ves que todo mundo ni le hace caso ¿verdad? y aquí yo pienso que tuvo dos problemas importantes (se refiere al fraccionamiento Paso Blanco, en donde se construyeron Pies de Casa con el Programa VivAh de SEDESOL-IPROVIPE), un problema importante es y eso lo separo siempre, es no poderles ofertar a las personas diferentes opciones de identidad, en la cuestión de la fachada ¿verdad?, ¿por qué?, para que tu le digas, mira, nosotros como arquitectos creemos que se debe de guardar cierto ritmo, cierta integración, o sea, ¿por qué?, así lo creemos y así nos formaron, pero la persona que habita la casa no lo ve así, o sea, la persona que habita la casa lo ve muy diferente a como lo vemos nosotros, nosotros sabemos que por nuestra formación, por la estética, o sea, cuidamos muchos aspectos y que ellos la verdad lo hacen a un lado, pero si los apoyamos, les damos unas dos o tres opciones de fachada y les decimos, técnicamente, cómo va a crecer su caso, o sea, cómo van a este, a fomentar la ampliación con lo que ya se les dio, como que lo estamos ahora sí llevando por una vía a donde no se nos van a salir, y el resultado va a ser bueno, pero si les ofertas un pie de casa que de entrada les dices que puede hacer hasta tres niveles en esa casa y que en realidad no es posible,...y aquí la verdad es falta de trabajo con la gente, esa gente se ocupa, ocupa muchísimo trabajo con ellos, aquí la cuestión social para la cuestión urbana es importantísima, porque nosotros estamos acostumbrados a no tener una formación para, para crecer con una cuestión planeada...tenemos ahí esos programa muy buenos, pero les falta mucha cuestión social, o sea, que casi, casi de la mano se les diga: mira, esta es tu casa... y entiéndeme por favor que es un pie de casa, no es una casa, es un pie de casa...¿qué es un pie de casa?, ¡ha! Pues es el inicio para que tu la desarrolles tu casa, son los espacios con instalaciones, vamos poniéndole así, son los espacios con las instalaciones para que tu le vayas adosando su crecimiento en base a tus necesidades, ése es un pie de casa, ¿verdad? eso es lo que falta, eso es lo que falta...y cuestiones técnicas que se les esté apoyando. La verdad que nosotros hicimos el intento de apoyarlos, pero la gente no acepta, o sea, la gente creí que el apoyarlo, el conducirlo, ya es porque le estás imponiendo una situación, y esas son las cuestiones sociales que deberíamos de trabajar.

JAMM: Y desde el inicio, ¿verdad?, para que después no tengan desconfianza...

FRV: Así es, para que no sientan que es impuesto “aquellos me dijeron una cosa y tu vienes y me dices otra...” yo no les creo ¿verdad? Pero de inicio el Programa es muy bueno, o sea, tan bueno que con el solo hecho de

aportar seis mil pesos, te otorgan una casa, un pie de casa, el costo de la casa es de veinticuatro mil pesos...y esos te los subsidia SEDESOL, o sea, SEDESOL paga la casa, es a fondo perdido...En este caso la recuperación es para pagar el terreno que el Ayuntamiento está...poniendo.

JAMM: Aparte de esos programas, qué otras opciones tienen la gente aquí en Tuxpan para conseguir vivienda.

FRV: Mira, la verdad estamos... a nivel de Municipio estamos muy limitados, o sea, la...la participación que tiene un Municipio...es mucho muy limitada y las exigencias son muchísimas, las necesidades son muchísimas, entonces, la única opción que un Municipio puede ofertar es precisamente a través de una instancia como es el IRPOVIPE que está encargada de...de ofertar este tipo de beneficios. Aquí la única opción que tenemos es precisamente complementada con lo del IPROVIPE ¿verdad? eso es lo que podemos hacer.... “Interrumpen: hola Alejandro....sale...”, es la única opción, o sea, en este caso Lotes con Servicios que es lo que estamos ofertando, Pies de Casa que es la oferta que se hizo hace dos años y Mejoramiento de Vivienda, mejoramiento de vivienda te prestan siete mil quinientos pesos en material...materiales y tú los aplicas a precisamente, mejorar tu vivienda y lo pagas en un año...

JAMM: ¿Si está aplicando aquí ese Programa?

FRV: No, ese Programa no, ese Programa no. Ahorita vamos a ofertar, lo que estamos ofertando: Lotes con Servicios para ochenta acciones y esta segunda acción para trescientas acciones y tenemos seiscientas solicitudes Alfredo, o sea, vamos a decir que de cada dos personas, una se va a tener que retirar y va a quedar uno.

JAMM: En Programa de gobierno, y los otros ¿qué opciones tendrían? Autoconstrucción o hay quienes ofertan también...

FRV: Bueno, en este caso ya ves que se dio mucho lo de las cajas populares...las cajas populares, pues te prestan...en base a tu capital social, te prestan creo que el doble o no sé cuánto te presten. Mucha gente en base a eso construye su casa y otras personas lo que ahorran en determinado tiempo lo invierten en cosas de su casa.

JAMM: ¿Y si se acercan al Ayuntamiento a pedir permisos y eso...?

FRV: Si, si se acercan y aclaran que es en etapas y nosotros les damos la oportunidad de que, en varias ocasiones de que...este...se aumenten los tiempos de vigencia del permiso.

JAMM: Para que no tengan que estar renovando...¿Y hay promotores aquí o constructoras que...?

FRV: No, no, en este caso pues de organización pues la UCP (Unión de Colonias Populares) ...y en este caso los paquetes que están dejando los fraccionadores que fraccionan de interés social, que le dejan el paquete a la asociación para que se organice y continúe con sus trabajos de urbanización progresiva.

JAMM: Como cuáles son esos.

FRV: Como en este caso, es el de “La Floresta”, que vendió...vendió lotes, vendió lotes...y a ver ahorita vamos aclarando ese punto, ellos hablan de que la Ley dice que un hidrante en la esquina, ¿verdad? y ellos pusieron un hidrante y todo el fraccionamiento se quedó sin agua (reímos) ¿verdad? que porque es lo correcto ¿verdad? ¡Entonces no! yo entiendo que son “hidrantes en esquinas” y para que existan hidrantes en las esquinas debe de existir la línea de agua potable ¿verdad?

JAMM: Si, ahí está la manera en que interpretan la Ley, obviamente cada quien la puede interpretar como...

FRV: La interpreta a su modo y si el Ayuntamiento permite, pus...

JAMM: Claro ¿ese es el que está allá para la orilla...?

FRV: No, está de la vía (del ferrocarril) hacia arriba, por la prolongación Independencia.

JAMM: Es de objetivo social entonces...

FRV: Si, es de objetivo social.

JAMM: ¿Aquí no hay...? hay Ayuntamientos que se ponen un poquito estrictos en que...no autorizar muchos fraccionamientos de objetivo social, como que siente que, que están este... permitiendo que crezca la mancha urbana sin servicios y piensan que al final la gente va a ir a solicitarlos al Ayuntamiento para que...

FRV: Los resuelva. Pues mira, estamos tratando con los promotores que son los que se no han acercado, a inducirlos a...invitarlos a que realicen precisamente un fraccionamiento completo, y ya cuando hay grupos por ejemplo como la UCP, como este grupo que se está formando de trescientos lotes, pues la verdad ahí ya de esa forma, no, no se deja tan desprotegida a las personas; esa es la preocupación que las personas quedan desprotegidas y quedan sujetas a la visión del funcionario el día de mañana, o sea, que dice: ¿sabes qué? yo tengo otras prioridades, esa no es mi prioridad... y pues ya estás condenado a familias a estar en viviendas en condiciones muy insalubres, esa es precisamente la mayor preocupación.

JAMM: Si, pero por ejemplo esos (fraccionamientos) del gobierno que ya les dan....

FRV: No, no, no, de esta forma lo básico está resuelto.

JAMM: Y asentamientos irregulares se dan también o...

FRV: Muy poco, muy poco se dan asentamientos irregulares porque no realizan bien sus trámites, pero muy pocos asentamientos irregulares ¿he?, la verdad no tenemos ese problema...Tenemos precisamente... crecer sin servicios, pero así que ya se dio que un grupo de personas vaya y se asiente en un predio y que de aquí nadie me saca y ...no, no. Se dio en el ochenta esa situación aquí en Tuxpan con una colonia que se llama la Miguel Hidalgo, fueron por ahí, invadieron un predio y después adjudicaron ese terreno al Ayuntamiento, pero no, de ahí en más no, está muy tranquilo en ese aspecto.

JAMM: No se dan asentamientos irregulares... esos quien los promueve generalmente.

FRV: Particulares.

JAMM: ¿De aquí mismo de Tuxpan?

FRV: Si, de aquí, que ya uno que es dibujante le dijeron que dibujara la lotificación y van a la administración (Ayuntamiento) con calles de nueve metros, con...no áreas de donación, cuestiones de esas.

JAMM: Entonces lo irregular está en la manera que lo promueven ¿verdad?, no tanto en la tenencia de la tierra.

FRV: Así es. En la manera, exactamente, en la manera que lo promueven. No precisamente que realicen mal un trámite, no que lo realicen mal que vayan y se asienten, no, no. Al menos la gente aquí en Tuxpan, desde ese punto de vista no es conflictiva, yo sé gente de choque que es conflictiva y aquí nadie los saca; no aquí la gente en Tuxpan, no. Yo pienso que con la condición de que se ha dado con la industria de Atenquique, de trabajo de campo, mucha gente prefiere cuidar su trabajo, prefiere estar seguro en una casa, aunque sea rentada, a aventurarse a invadir un predio ¿verdad?, como que nos da más flojera la invasión, nos da flojera la invasión, no...no...no lo hacemos.

JAMM: Y la irregularidad esta de los fraccionamientos a qué se deberá.

FRV: Al desconocimiento yo pienso... JAMM: De... FRV: De los promotores y por qué no decirlo, de la misma administración (Ayuntamiento), o sea, al grado de que llega un fraccionador, ya tienes aquí tu...tu Plan Parcial por decirlo así, y después de tres años decirle: sabes que, no tomaste en cuenta la vía, no tomaste en cuenta la carretera, no tomaste en cuenta la barranca, aquí tienes afectaciones, y aquí como Director de Obras Públicas no te puedo decir: ha pues quita dos lotes y por aquí te puedes meter ¿verdad?, no, ese...esas respuestas de receta de cocina ya no se pueden dar y se han dado en tiempos anteriores, ¿verdad? entonces, eso ha ocasionado a que el fraccionador crea tener todo y se da cuenta de que no está, no está respaldado; y que por lo tanto, pues no se le puede aprobar. Y día a día, mientras llegue gente a las administraciones mejor preparada, yo pienso que esto va a estar cambiando para bien. Yo estoy bien convencidísimo, la profesionalización del servicio público es lo que nos va a conducir a un mejor nivel de vida; o sea, ¿por qué digo un mejor nivel de vida?, porque estamos recibiendo servicios de una administración y el día de mañana también la administración se debe convertir en...en una oferta de servicios, no en una oferta de estar construyendo drenajes, eso porqué, porque alguien lo debe de resolver ya, no precisamente la administración, porque precisamente a una gente que vive en el centro y que tiene pavimento de concreto, que tiene banquetas de concreto, que tiene luz, agua, drenaje, pues qué beneficio tienen de una administración que está pujando y echándole muchas ganas y resolviendo este, fraccionamientos que no tienen alumbrado, fraccionamientos o sea, que el grueso del dinero se vaya para allá. Entonces eso es lo que debemos empezar a cambiar ¿verdad?

JAMM: Aparte... bueno, ese es un aspecto lo que Usted dice de la profesionalización del Ayuntamiento, y qué otras cosas pudieran ser buenas para cambiar esto.

FRV: Yo, mira, este...yo pienso que... desafortunadamente y día a día el poder adquisitivo, está día a día más limitado. ¿A qué te orilla?, a que no tengas las posibilidades de construir una vivienda, a eso te orilla; o sea, yo te puedo decir que Atenquique había logrado mantener un salario de doscientos cincuenta pesos diarios y ahorita todos los obreros tienen un salario de ciento treinta pesos diarios, o sea, qué te dice eso, te dice que difícilmente ese trabajador va... va a tener la posibilidad de construir una casa, a dónde, eso qué, a qué le orilla, a que se aun sujeto potencial para adquirir un crédito de INFONAVIT, de FOVISSTE, ¿verdad?, eso es; entonces, aquí desafortunadamente la, la, la vivienda la...y digo desafortunadamente, porque es producto de nuestro poder adquisitivo, que se resuelva a través de un organismo como INFONAVIT o el FOVISSTE, cuando quizás lo ideal es de que pues tu construyas tu casa como tú quieras ¿no? pero no tenemos el poder adquisitivo, ese es el problema.

JAMM: Bueno, pues básicamente era más o menos eso...

FRV: Si, pero fíjate, a mí me parece y yo pienso que no nomás a mí, a mucha gente, que hemos tenido la oportunidad de ver lo que están ahorita haciendo...y yo pongo por ejemplo la Ciudad de Colima, porque la Ciudad de Colima hace aproximadamente diez, doce, quince años, se empezó a trabajar la cuestión del desarrollo urbano, a poner atención a la cuestión del desarrollo urbano...y estamos viendo resultados buenos; entonces si en Tuxpan, sentamos las bases e iniciamos a poner atención al desarrollo urbano, pensemos que a diez años podamos ver cosas buenas de Tuxpan, pero si no lo hacemos, nomás van a pasar los años, van a pasar los años y vamos a estar creciendo como estamos creciendo, con problemas de servicios, con problemas de imagen urbana, con problemas de sustentabilidad de los mismos espacios que estamos habitando la gente; entonces, si, si, yo pienso y estoy convencidísimo que día a día, mientras más atención se le ponga al desarrollo urbano va a ser precisamente generador de otros, otros satisfactorios ¿no? no nomás que las calles estén alineadas, o sea, que va a propiciar más cosas, desde que quizás el individuo que habite la casa pues va a ser más productivo ¿verdad? ¿por qué?, porque tienen un tono agradable y eso le va a reflejar o lo va a reflejar ese tono agradable, lo va a reflejar hasta en su trabajo y quizás en ese lapso de diez años tengamos otra mentalidad propiciada precisamente porque nuestro espacio donde nos desenvolvemos es diferente ¿verdad? Ahorita sale la persona de su casa, sale y no tiene pavimento, no tiene pavimentos de concreto, asfalto ni empedrado, pues lo enoja ¿verdad? y se va descontento a su trabajo y genera mal su trabajo, o sea, todo es un proceso, la verdad, el que vivas en un espacio que te convenza, que te eleve tu...pues vamos a decirlo, tu ego, quizás como sociedad vamos a tener mejores resultados. Ósea, otras sociedades de consumo tienen su carro, tienen otro nivel de vida y quizás les da otro tipo de mentalidad ¿no?, aunque están bien endrogados pero les dan otra mentalidad. Pero en Tuxpan yo pienso que lo importante ahorita es sentar las bases, sentar las bases para que el día de mañana quien llegue (al poder), por lo menos se sienta comprometido a terminar con...con eso que se da ¿verdad? porque supuestamente yo le pregunté al anterior Director de Obras Públicas porqué autorizaste Vistas de La Floresta con una sola toma (hidrante) y porqué lo recibiste: no es que ellos se fueron a la Ley y...indagaron y vieron que con un solo hidrante y...con eso; si, pero tu eres quien recibes, tu eres quien aplicas... “Nos interrumpen nuevamente: Nito (su socio), como estás, buen día” ...tú eres quien aplicas la Ley, tú estás precisamente para eso, para aplicarla...

NITO: Ahí está bien sucio ¿verdad?, yo empecé ayer a acomodar unos papeles, en la noche, pero no, (están remodelando su oficina)...a partir de aquí iniciaron a hacer mucho ruido.

FRV: Yo me iba a poner a trabajar y tengo rato que no he hecho nada por acomodar eso...No y de veras, o sea, en ese aspecto yo pienso que eso es lo que los ha precisamente ocasionado que...que tengamos tremendos rezagos de servicios públicos, porque si tenemos, tenemos rezagos, tenemos rezagos, tenemos un fraccionamiento ya, ya decepcionado con...sin servicios, y que se ofertó precisamente como de objetivo social, se llama Fraccionamiento Tizatirla, tenemos el Fraccionamiento Vistas de La Floresta, que es un fraccionamiento que el anterior Director de Obras Públicas dice: es que ellos se fueron a la Ley y vieron y lo respaldaron; bueno, respaldaron también pagar el cincuenta por ciento de todos sus costos (permisos) ¿verdad?, entonces aquí la, es la consecuencia...es la consecuencia de la...pues ahí el promotor estaba dentro de la administración y se le facilitaron las cosas, ¿verdad? Pensando de esta forma pues sí vamos a tener a mucha gente en lista de espera para poderles otorgar los servicios y es que eso es lo que ahorita estamos enfrentando fíjate.

JAMM: Y en esto de la vivienda, recuerdo que nosotros ya hicimos algunas entrevistas y estamos viendo qué tanto les gustó o no el pie de casa por ejemplo que hicieron, y la mayoría de la gente contestaba que estaba bien, pero que preferían tener eso a no tener nada ¿no?... FRV: ¡Ha no, sí!... JAMM: Casi siempre nos contestaba

como que no, estamos muy a gusto, antes no teníamos nada, pagábamos renta antes que aquí ¿no? Recién se las dieron ¿no? hace un año. Tal vez por eso están a gusto, pero a ver después.

FRV: Y después de muchos problemas, fíjate, si se presentaron muchos problemas ¿por qué?, porque era un programa piloto, era un programa piloto y en lo que nos enseñamos y no nos enseñamos, este, la gente se desesperó, pero afortunadamente obtuvieron el beneficio; pero yo pienso que si el beneficio fuera más allá, precisamente con la cuestión de...planear el crecimiento, porque muchas veces cuando encajonas a una persona que su casa va a crecer así, pues difícilmente lo acepta porque tal vez su necesidad no es como las de enfrente o como el de al lado, pero si le dices, mira... este, este es tu pie de casa, técnicamente pues no le puedes poder un segundo nivel porque pues no lo resuelve, no lo soporta, para que tu crezcas, debes conectarte de esta forma, de este sistema constructivo; y en la fachada, pues tienes estas dos o tres opciones de fachada o si tienes otra, pero que sea con otro criterio, quizá con esos mismo términos pero con otra forma, ¿verdad? o sea, es nomás cuestión de complementar ese beneficio tremendo que les dieron; o sea, el pie de casa fueron diez y ocho mil pesos el subsidio que les otorgó precisamente el...la SEDESOL.

JAMM: Nosotros, aparte de entrevistarlos a ellos, entrevistamos poquito a otras colonias, y les poníamos el ejemplo, de qué tal les parecían estas casitas y a la mayoría no les gustan. Entonces, como que las diversas opiniones ¿verdad?, a lo mejor hay gente que no está tan necesitada y ya no opina en cuestión de tenerlo, sino de estar a gusto; a lo mejor ellos como no tienen nada, no tenían nada antes de eso, pues están contentos ¿no? por lo menos ya tienen un patrimonio, pero no significa que estén a gusto viviendo ahí, o que estén conformes con eso ¿quién sabe no?

FRV: Fíjate, pues ya realizaste esas entrevistas con estas personas y la verdad en su mayoría, las cien personas que están ahí, en un principio se portaban muy exigentes, muy exigentes, sobre todo la...por la impuntualidad que tuvieron para entregarles las casas, la empresa si suspendió la obra como seis, siete meses, o sea, fue muy irregular el proceso para adjudicarles el beneficio, pero al fin de cuentas ya cuando se les comentaba, oye, no te pongas exigente ve, o sea, que le falte la mezcladora a tu tarja, pero en contraparte pues ve todo lo que tienes ¿no?, o sea, se les empezó a comentar varias cosas, por ejemplo ellos protestaban porque no tenían los entortados en la azotea, pero la verdad ellos no iban a pagar la vivienda, iban a pagar el puro lote; y después de un trabajo que se hizo con ellos, pues como que empezaron a aceptarlo ¿no? a comprender el beneficio que se les estaba otorgando. Pero si, este, de hecho, es buenísimo (se refiere al Programa), pero ya vamos viéndolo ahora si como dices tu, ya un poquito más la idea, si se les dieran las opciones de cómo crecer, pero si afectar lo que se les dio y ofertarles unas formas, unas formas para que ellos puedan retomarlas y proponer su imagen, su fachada, eso sería muy bueno. Y eso te lo da precisamente la convocatoria ¿verdad?, cuando se concursó la obra, pues quien la ganó fue con un sistema constructivo no regional y ahorita es lo que se está quejando la gente que el sistema constructivo no es regional.

JAMM: Además de mejorar por ejemplo los programas esos de gobierno, qué creó Usted que pudiera ser mejor para promover la vivienda; es decir, qué otras opciones tendrían.

FRV: Mira, lo que pasa que, las ofertas de vivienda van este, va...el gasto es compartido, el IPROVIPE y el Municipio, o sea, en este caso depende mucho de la capacidad que tenga el Municipio para ofertar. En este caso, por ejemplo, esas trescientas acciones, el Municipio tiene que poner seiscientos mil pesos para la compra del lote; entonces, la principal limitante son los recursos con los que cuenta el Municipio para poder ofertar la vivienda y en cualquier programa, cualquier programa, o sea porque el IPROVIPE pone una parte, el Municipio otra y los beneficiados otra, para poder arrancar los programas. Entonces, el principal problema precisamente es...es que el Municipio muchas veces no cuenta con los recursos para poder ofertar, precisamente por la gran cantidad de situaciones que se tienen que resolver, como...bajos pagos de los prediales y del agua, pagan el 50 por ciento de predial y agua, se capta el 50 por ciento; los costos altos del servicio del agua, los costos de nómina, o sea, la verdad todo depende de la capacidad que tenga el Municipio para poder ofertar.

JAMM: Y por ejemplo, si mucho depende...si los programas de gobierno dependen mucho de eso, ¿habría opciones pero fuera del gobierno como para...? no se si aquí en Tuxpan ya le han intentado de otra forma, por ejemplo la UCP es una forma, de que se organizaron ellos mismos y le están echando ganas, ya también tienen varios añitos; pero ¿hay también otras opciones? O no se han visto muchas aquí.

FRV: Bueno, están dos opciones: una opción parecida a la UCP, es este... la colonia Juárez Conacar, el fraccionamiento "El Barro", que es... el fraccionamiento "El Barro" tiene nueve años, este grupo tiene nueve

años también trabajando y volvemos a lo mismo, lo que te comentaba en un principio, el no conocer el proceso y el ir enfrentándose a trámites que le llevan mucho tiempo resolverlos, es el problema principal.

JAMM: ¿Y de comunidades indígenas tiene? Se han acercado o no; como para solicitar vivienda o promover algo parecido.

FRV: Mira, en las comunidades la necesidad existe como en la cabecera municipal, si existe también, pero...este...como que nos avocamos más a donde tenemos la mayor demanda, que es precisamente la cabecera, la cabecera, y en las comunidades...de hecho una o dos personas que se acercan para preguntar la posibilidad de un beneficio de este tipo; y lo resuelven ¿por qué? porque viven con el papá...el papá le dio un cuartito por ahí y ahí están, ya, si el predio era grande, pues ya le hicieron un ranchito a un lado, y así lo van resolviendo, la necesidad de vivienda.

JAMM: Aquí esos programas cómo los promocionan o cómo los dan a conocer a la gente.

FRV: ¿Los de mejoramiento de vivienda?

JAMM: O los programas, por ejemplo, los de pies de casa.

FRV: Mjum. Pues... pues en este caso...ora si que nos limitamos un poquito a promocionarlos, porque es tanta la demanda que. Que solos...solos...la demanda por sí sola, te está ahora sí que orillando a buscar, a buscar opciones qué ofertar.

JAMM: ¡Ha! Ósea, ¿cuándo llegó al Ayuntamiento ya había un montón de gente solicitando?

FRV: En este caso, nosotros nos dimos cuenta con el...con el programa que existía ya de los ochenta lotes ¿verdad? y...y pues la misma gente empezó a preguntar que si había la posibilidad de ingresar ahí y en base a eso se pensó precisamente ofertar los trescientos lotes, y empezamos a captar a la gente que inclusive nos preguntaba, anotarla, anotarla, anotarla, ahorita llevamos seiscientos cincuenta personas; ¿y qué? Vamos a hacer un sorteo...primero vamos a informarles la mecánica del programa, y después de informar la mecánica del programa, las personas que por sí solas se descarten pues se van a descartar, ¿por qué?, porque quizás no tienen la capacidad económica del momento de salir sorteadas, de aportar los cuatro mil pesos, que es este, la aportación inicial y ya los que se descarten solos, pues vamos a tomarlo en cuenta; y ya con el resto, vamos a realizar el sorteo para que nomás queden trescientas personas. Y yo pienso que unas veinte personas más en listas de espera, o sea que si alguien se retira pues ya esas personas...o sea, para que se sienta que son trescientos veinte beneficiados, porque siempre hay gente que se retira, entonces, para que se abra un poco más la posibilidad de que tengan su lote.

JAMM: Bueno, pues yo creo que hasta aquí...muchas gracias.

FRV: Sale.

Entrevista 2.

PROYECTO: “MODALIDADES Y PERSPECTIVAS DE LA GESTIÓN DEL HABITAT”.

Caso de Estudio: Tuxpan, Jalisco.

Universidad I.T.E.S.O.

Entrevista con José Guadalupe Zuno Cuellar, promotor del Fraccionamiento por Objetivo Social “La Curva”.

31 de Diciembre de 2002.



Por: José Alfredo Morfín Mejía.

Inicié la entrevista con una presentación breve, pues ya había tenido un encuentro con él en la semana anterior. Esta parte de la entrevista no la grabé porque aún no me daba autorización para ello.

José Guadalupe Zuno Cuellar (JGZC): Por lo regular siempre entrevisto yo, nunca me entrevistan a mí.

José Alfredo Morfín Mejía (JAMM): ¿Si?

JGZC: En el programa, tengo un programa de nexos político.

JAMM: ¿A poco?

JGZC: Hey.

JAMM: No sabía. Por hay vi una foto...ésta. Pero eso ¿es de su programa?

JGZC: Es un programa en Yucatán. Una...un...una conducción que hicimos ahí en Yucatán.

JAMM: Eso es. Nos pues esto está sencillo, es sobre...le comentaba de ese proyecto de investigación que estamos haciendo en la escuela, es sobre...más o menos ubicar o conocer cómo ha crecido Tuxpan; o sea...y...en términos urbanísticos; y dentro del desarrollo urbano, identificar a los promotores, a los gestores en ese campo. Como le comentaba la vez anterior, el Ayuntamiento funciona como un promotor en el Fraccionamiento Paso Blanco que es de pies de casa, y están promocionando dos de lotes con servicios. También de repente como figura dentro de la cabecera municipal de promotores, pues están los partidos políticos; de repente cualquier partido político promueve ¿no? como ahorita el que está promoviendo el Verde... (falló la grabadora). Hay también un tal Juárez Conacar, creo que está por allá, por la salida a Tizatirla...El Barro creo que se llama...le llamaban; y este...pero también hay promotores privados, que en ese caso...Usted, creo que está...José...José Alcaraz se llama el señor; y por ahí una constructora, creo que hizo uno de objetivo social también para la orilla, allá para aquel lado. Y este...pero bueno, nos faltan esas entrevistas...los promotores privados, y la idea era más o menos conocer si ha promovido varios...; o sea, ese que está promoviendo de La Curva es el único o ya hubo algunos antes.

JGZC: No, es el primero que estamos viendo...

JAMM: El primero...

JGZC: Si.

JAMM: Nada más el que...el que comentaba Usted de...el que no se vendió...

JGZC: Los lotes con servicios completos sí, aquí está a la vuelta...

JAMM: Ha, ese ya está...

JGZC: Si...

JAMM: ¿Y es aquí mismo...?...

JGZC: Aquí mismo, sobre esta misma colonia, así es.

JAMM: Ha, y no se vendió nada.

JGZC: Un solo lote nada más, no hay mercado para lotes con servicios, sobre todo por el precio.

JAMM: Esos en cuánto los está dando.

JGZC: Setenta y ocho mil seiscientos pesos. Son de nueve por veintinueve...

JAMM: Están grandes...

JGZC: Con todos los servicios.

JAMM: ¿Eso es...pero ni siquiera se le acercan a Usted?

JGZC: Hay este...tenemos planes de...de financiamiento ¿he? Si ha habido gente que pregunta, pero realmente no, no...no hay mucha actividad...no hay mucho interés. Se les hace... a lo mejor no se les hace elevado, pero no tienen el dinero ¿sí? Una cuestión es que esté caro y otra cuestión es que no tengan el dinero ¿verdad?

JAMM: ¿Y usted los promueve o...?...

JGZC: Si, de hecho, los tenemos anunciando en televisión, los hemos volanteado, hemos...hecho una buena promoción y solamente hemos vendido uno.

JAMM: Y este...este nuevo, el que está haciendo de objetivo social ¿Es reciente? El plan parcial decía como del noventa y ¿qué?

JGZC: Noventa y ocho...noventa y nueve.

JAMM: Desde entonces ya lo tiene promovido.

JGZC: Estamos promoviéndolo, así es.

JAMM: Pero si...si...para esos si ve que hay mercado aquí...o lo va a hacer y a ver si se vende.

JGZC: No, previamente hicimos...ahí si hicimos un mercadeo, y si tenemos muy buena aceptación; tenemos este...incluso en, el...estudio que armamos de mercado, este...tenemos un noventa y ocho por ciento de aceptación. Obviamente eran las condiciones del '99, cuando estaba Atenquique trabajando al cien por ciento. Las condiciones debieron haber cambiado, pero aun así siento que puede haber...haber mercado; si no ya a un 98, a un 68, eliminando un treinta por ciento por el impacto que hubo económico. Pero es más accesible comprar este...cuatro de veinticinco que uno de cien ¿verdad?

JAMM: Eso es...si, ahí ya este...esos como en cuánto los piensa dar.

JGZC: Todavía no se el dato exacto, pero...alrededor de veinticinco más o menos.

JAMM: Ahora, eso en el estudio que hicieron me imagino que también preguntaban en cuánto más o menos lo pudiera adquirir la gente...

JGZC: eeh...igual te digo, son...son datos del '99 ¿no? ya son tres años...obviamente cuando estemos ya próximos a salir a la venta vamos a hacer un estudio de mercado para ver cuánto, o sea, el precio real y no engañarnos nosotros mismos también en las posibilidades de venta ¿no? Entonces un...un estudio sobre todo de comercialización.

JAMM: Y...si lo promovió desde el noventa y... ¿qué?, ¿noventa y nueve dice?

JGZC: Si...

JAMM: Qué fue lo que no le...no le...ayudó o dificultó el hecho que hasta la fecha no se haya hecho todavía.

JGZC: Bueno, primero, eeh... obviamente la muerte de mi abuelo, que al morir él pus...quedó todo a medias; ya no había quien firmara, quien autorizara...y he...se vino como prioridad hacer la sucesión testamentaria para poder continuar con todo lo demás que...los demás proyectos que también... quedaron pendientes con su muerte ¿no? Básicamente siento que ahí fue donde nos atoramos. Independientemente que si estábamos o no en lo correcto con el Plan Parcial que se estaba proponiendo...que igual se hubiera venido este...actualizando, se hubiera venido acomodando ¿no? El problema básico fue la muerte de mi abuelo que fue donde nos detuvimos todo ¿no?

JAMM: ¿Entonces en el Ayuntamiento no han tenido problemas hasta la fecha?

JGZC: NNNNO, no, no, no. Deeeee... restricciones o que nos limite no, para nada.

JAMM: Le preguntaba porque muchos otros si, de repente los han tenido ahí; empiezan con muchas ganas... y se atorán ahí, en el momento de estar pidiendo la autorización...

JGZC: Mira, de alguna manera si, durante la administración pasada este... hubo mucha desorganización siento yo en Obras Públicas...y si estuvieron atorando muchas cosas...a nosotros al principio al entrar la administración y seguíamos trabajando igual, pero si nos empezaron a poner más, más peros ¿no? Este, y siento que sin fundamentos incluso...Es muy distinto a...a como ahora lo maneja Felipe ¿no?, que de alguna forma te, te plantea una opción ¿sí? O conjuntamente con el Ayuntamiento buscamos opciones para salir adelante. Allá no (se refiere a la administración pasada), allá "...sabes que, estás atorado aquí y pus a ver cómo le haces o tráemelo ya que lo desatores mano...". No, no, no había cooperación.

JAMM: Pero... ¿siempre estaban justificadas? las...las...o sea lo que decían ellos.

JGZC: Mmmm... en algunas veces sí, en algunas veces no.

JAMM: Porque muchos de lo que se han quejado es también de que hay...falta de conocimiento.

JGZC: Más bien sabes qué, qué es lo que yo vi que usaron, muchas veces usan criterio...su criterio ¿no? los que están en obras públicas, y lo que ellos marcan es la Ley, cuando muchas veces a lo mejor ni la conocen...en cierto modo, es donde sí nos atoramos en...déjame recordar qué fue lo que nos estuvo trabando...prácticamente...(guarda silencio por unos diez segundos)...era en sí el Plan Parcial. Había varios detalles que nos estaban señalando ahí...no recuerdo muy claro.

JAMM: ¿Desde el inicio decidieron hacer Plan Parcial?

JGZC: Si, si empezamos con Plan Parcial.

JAMM: Ósea, no trataban de hacerlo sin el Plan Parcial antes y luego les dijeron que tienen que hacer el Plan Parcial ¿no?

JGZC: No, no.

JAMM: Ósea que estaba bien asesorado.

JGZC: Si, si, antes de cualquier otra cosa iniciamos con el Plan Parcial. Sí, fue la primera, el primer trámite...bueno, el primer trámite fue el cambio del uso de suelos...que era de H2 y cambiarlo a H4...yyy...el Dictamen de Usos y Destinos también...y ya después se prosiguió con el Plan Parcial. Pero si, nos atoramos ahí.

JAMM: El cambio, el cambio porqué se hizo, de H2 a H4.

JGZC: Por la densidad más que nada, para proponer el fraccionamiento por objetivo social...

JAMM: Ha, fue por eso...

JGZC: Si, así es.

JAMM: Porque creo que en H2 los lotes son de diez por treinta...

JGZC: Si, si...

JAMM: Y el H4 son de seis por...

JGZC: Seis por quince, seis por dieciocho...

JAMM: Mínimo...Pero aquí...ese que está promoviendo ahorita es de objetivo social y es de seis por dieciocho...

JGZC: Si...

JAMM: Y no es el mínimo...

JGZC: no, no es el mínimo...

JAMM: Y por qué no se optó por ejemplo ahí por el mínimo...de seis por quince.

JGZC: Mmmm, fue la propuesta que nos hizo...el arquitecto...

JAMM: ¿Ha sí?...

JGZC: Si, fue una propuesta que nos hizo en cuanto a...aaaa... brindar los terrenos con un poquito de más espacio.

JAMM: Si, porque esos terrenos por ejemplo en Guadalajara son...comerciales ¿no?, porque además es muy caro...

JGZC: Seis por quince...

JAMM: Si, seis por quince...

JGZC: Ajá...

JAMM: Y este...lo que nosotros veíamos es que...en lugares de fuera de las ciudades grandes...como que la gente está acostumbrada a vivir en espacios más amplios...

JGZC: Eeeh...básicamente el no ofertar un espacio tan reducido ¿no? y no irnos con el mínimo si no darles un poquito de más...más espacio a la gente. Porqué sí, tienes razón ¿no? aquí la gente vive muy ampliamente...si...

JAMM: Como muestra ese de Paso blanco, los pies de casa que vendieron...

JGZC: Si, están re feos...feísimos, ¿qué miden ahí?...

JAMM: El lote, el lote sí es de seis por quince, pero lo que les vendieron contruidos no es más que...

JAMM: No, es un cuarto, es un cuartito básicamente...

JAMM: Porque tienen cocineta, sala...se supone...

JGZC: En el mismo lugar...(ríe)...

JAMM: Baño...solamente, el pie de casa es para que a partir de ahí inicien...lo que si es que creo que eso se los regalaron, la gente compró nomás el terreno y ellos les regalaron...

JGZC: La construcción que tenías ¿no?...

JAMM: Si pero, a veces tal vez perjudica más que...(tocan la puerta)...

JGZC: Si, adelante...(atendió un asunto rápido)...

JGZC: ...Ok...

JAMM: Y el...bueno, en ese caso un promotor, un promotor privado obviamente...la intención pues es el negocio ¿no?...

JGZC: Si, básicamente...

JAMM: No es como el grupo de gente que...

JGZC: Es un beneficio social...

JAMM: Para ellos mismos...

JGZC: Si...

JAMM: Aquí este...igual ...este que está promoviendo ahorita entiendo que es propiedad suya y fue durante...no lo adquirió este... para hacer el fraccionamiento...

JGZC: No, no, no, tiene... treinta y cinco años el terreno ahí.

JAMM: Y la inquietud...o sea, cómo nació la inquietud de urbanizarlo.

JGZC: Cuando fuimos viendo que ya estaba urbanizada aquella parte de allá, que iba creciendo la mancha poblacional para aquel lado, le buscamos un uso al terreno...básicamente este, vimos que ya estaba... pues casi...con su limitante ¿no? ...(ríe)...como son los accesos...este...ya integrado a la zona urbana y estaba dentro del Plan de Desarrollo Urbano ya también, por eso nos animamos a entrarle, ya era un terreno que ya no era rústico ¿no?, ya era, cómo su puede decir ¿suburbano?...

JAMM: Sí, que ya se supone que ya según la Ley ya son urbanos...los que están dentro de los límites del centro de población ya son urbanos. Pero ahí por ejemplo, yo entiendo que igual puede tener por ejemplo su terreno ahí, igual se le haya ocurrido, pues ya venderlo; pero... en ese momento, o sea, de echar a andar el proyecto ¿luego, luego se consiguió a alguien para que lo siguiera asesorando? O ustedes mismos empezaron a buscarle...por ejemplo qué opciones tenía para desarrollarlo ahí en el sentido de trámite...

JGZC: Pues primero buscamos asesoría para ver qué podíamos hacer con él, básicamente. Este...sí vimos la posibilidad de ofrecérselo a una...a una promotora, en ese tiempo era CALICANTO...creo que ahora son los de Consorcio Hogar. Y este... de hecho tuvimos contacto con ellos, pero...al final de cuentas el precio, el precio no nos...no nos...no lo acordamos ¿sí?, no llegamos a un acuerdo con el precio. Quisimos mejor hacer el desarrollo nosotros...este, era un precio muy bajo yyy, pues no nos convino ¿no? básicamente, entonces por eso...en un principio era la idea vendérselos, pero cuando vimos lo que nos querían pagar dijimos, no pos hay le paramos...y este...fue por la idea que decidimos hacerlo nosotros.

JAMM: Ellos, ellos este, querían hacer vivienda me imagino.

JGZC: Así es, si, de INFONAVIT, sí, así es...

JAMM: Que cruel...

JGZC: ¿He?...

JAMM: Cruel viviendas de INFONAVIT por acá...

JGZC: Hey.

JAMM: Pero entonces, este...porqué...a estas altura todavía mucha gente si urbaniza, no se fija mucho en los fraccionamientos de objetivo social...Este...qué fue lo que más le llamó la atención en hacerlo de objetivo social

y no hacerlo...ya había dicho del precio, pero en cuanto a modalidades igual pudiera haber otras ¿no?...o no le buscó.

JGZC: Básicamente mira...he...el meterte...en dificultades al urbanizar, a hacer una urbanización más, más este...más grande o...o aprovechar más el terreno, es este, meterte en más complicaciones...se incrementan los costos también, se incrementa el precio y te limita la posibilidad de ventas...le vimos más posibilidades a hacerlo por objetivo social, porque bueno, de alguna forma el precio no es tan alto y la gente misma se puede organizar para terminar sus, su obras de urbanización; que de hecho los contratos tipos que tenemos para la venta, eeeh... hay una cláusula en donde eeeh, queda completamente estipulado que el Ayuntamiento no tendrá ninguna obligación para hacer el desarrollo de urbanismo que queda pendiente, es obligación de la junta de colonos este...el terminar las obras urbanísticas. De alguna forma, no te metes en tantos rollos ¿sí?, le das más facilidades a la gente pues no es lo mismo que hagan su urbanismo progresivo ¿sí?, conforme vayan consiguiendo el dinero o sea, tienen más plazo a urbanizar nosotros y decirles sabes qué te va a costar tanto, ellos tienen que pagarlo en un plazo mucho más corto ¿no?...Que, luego por ahí nos decían...básicamente los problemas de la administración pasada que nos pusieron es que porque les dábamos un conflicto al Ayuntamiento...pero bueno, si tu estás vendiendo y está bien especificado en los contratos de compraventa y en las escrituras va a quedar especificado también, o sea el Ayuntamiento no tiene ninguna obligación ¿verdad?...

JAMM: Nada más bueno...se supone que las obras las tiene que hacer a través de ellos, pero las tiene que financiar...

JGZC: Costeadas por la junta de colonos, o los dueños...

JAMM: Eso es lo que muchos ayuntamientos todavía no entienden, me ha tocado el caso que algunos piensan que finalmente el problema le va a caer al Ayuntamiento y el Ayuntamiento va a tener que hacer las obras por su cuenta, pero...nada más ellos son los que...

JGZC: Así es, así es, son los rectores ¿no?...

JAMM: Y aquí la gente...se supone que el objetivo social si implica que la gente se organice y todo eso...

JGZC: Así es...

JAMM: ¿Pero aquí la gente si...sabe trabajar de esa manera?

JGZC: Sí, pues...yo pienso que...es cuestión de guiarlos ¿no?, un buen líder...este...que igual conflictos hay en todos lados ¿no? ya al rato que, porque están tirando más, que porque dicen menos, que porque piden más, pero...pues ahí es donde entra el liderazgo ¿no? incluso aquí mismo en el Ayuntamiento, también...

JAMM: Por ejemplo, aquí la intención es vender los lotes...y ya ellos conforme los vayan comprando van conformando la asociación...

JGZC: Así es...

JAMM: O desde antes la conforman...

JGZC: Con los primero diez se puede conformar, con los primeros diez compradores se conforma...obviamente nosotros entramos también, por los dueños de los demás lotes aunque no los hayamos vendido...somos dueños de los demás lotes, entrábamos a la asociación en esa proporción...este y conforme se vayan vendiendo se van integrando los que vayan com.... los mismos compradores a la asociación...este, pero sí, con los diez primeros se integra.

JAMM: Y la idea es bueno, ya que esté conformada, o sea, se les dice: pues ustedes las van a tener que hacer de manera progresiva (me refiero a las obras de urbanización), se tienen que urbanizar, ustedes los pagan y eso ¿y ya es su...su rollo?

JGZC: Es su rollo de ellos, de hecho se les dice desde el momento que vienen a comprar... si claro, porque ellos adquieren un contrato de compraventa en donde viene estipulado eso...De alguna manera...mira, son las, las cuestiones que la Ley te permite, si la gente sabe no trabajar, pues ahora si que la Ley no dice que los tenemos que educar ¿no? para que aprendan a trabajar, básicamente nos acoplamos a los que marca la Ley (sonríe) y este, y...pues ahora si que, si se organizan bien van a tener una colonia bonita, van a tener un buen fraccionamiento, si no, pues la voy a ver muy difícil. De lo que si estoy convencido, es de que nosotros no podemos hacer esas obras porque no tendríamos venta de los terrenos, sería un proyecto ruinoso, y hay ejemplos en Tuxpan de eso, ¿sí?, tenemos varios ejemplos en Tuxpan de eso, entonces, básicamente es una posibilidad

he, exitosa de negocio... y...es una posibilidad de que la gente se haga llegar también de un terreno, de un pedazo de tierra ¿no? no es lo mismo como te decía, comprar cuatro de veinticinco que uno de cien ¿verdad? es mucho más difícil ¿no?

JAMM: Y este, por ejemplo, los lotes que hizo aquí, con todos los servicios, ahí porqué fue la inquietud.

JGZC: Mira, la idea básica es que vamos a lotificar todo lo que tengamos que lotificar, porque no queremos tener terreno ocioso ¿sí? Hay muchos terrenos que tenemos que no los estamos utilizando...y este...no tiene caso ¿no? eehh...queremos cambiar el tipo de inversiones que tenemos en la cuestión familiar...ocupamos recuperar dinero de unos lados para poder invertir en otros. Básicamente esa es la idea, todo oscila en un proyecto financiero, todo, todo, todo, no es el vender por vender ¿no?, es el vender para invertir en otros negocios que se están presentando.

JAMM: Pero el hecho de que aquí haya sido con todos los servicios, y no por ejemplo, allá (Fraccionamiento La Curva) se está haciendo por objetivo social, donde son las obras mínimas; y aquí si con... los servicios completos. Por ejemplo ahorita dice que, que no se venden...con todos los servicios...¿de eso se dio cuenta por ejemplo antes o después de que hiciera eso?

JGZC: Después. De alguna manera la inversión para meter los servicios no fue alta...este...estamos a pié de carrete...de calle; simplemente, seccionamos una parte y lotificamos y le metimos los servicios a los terrenos ¿no? Eso te da un valor ¿verdad? obviamente la inversión ahorita no fue alta, pero...ya había una inversión que se hizo ya hace veinte años, porque nosotros fraccionamos todo esto, y los servicios esos los metimos también nosotros, entonces igual no...este...pues bueno, no fue alta el meter ahorita el meter los servicios directos a los terre...lotes, pero, este, venderlos sin servicios en una zona donde ya hay una calle, también el Ayuntamiento si te exige que lotifiques y que ya le metas los servicios ¿no? Hey, y sería muy difícil meterlos de objetivo social ahí porque tenemos los servicios a pie de calle...y realmente no...no ha habido mucho mercado, no, no ha habido mucho mercado.

JAMM: Por ejemplo, dice que los terrenos que tiene aquí igual...los van a promocionar también de alguna manera ¿verdad?

JGZC: Si,

JAMM: ¿Piensan igual vender lotes y eso?

JGZC: Si, así es

JAMM: Y de que manera también, ¿igual de objetivo social? O piensan buscar otras opciones.

JGZC: Ya sería cuestión de verlo; bueno, de hecho, estamos en veremos ¿no? si todo lo demás lo lotificamos. Es una propuesta...este, no es de objetivo social lo que teníamos planeado en la segunda etapa de acá, era este, lotes con servicios también; pero más bien no lotes con servicios sino urbanizar que ya tengan los servicios al pie de calle y que cada quién meta los servicios ¿no? Que te digo, es cuestión de analizar por la cuestión económica, actualmente Tuxpan está muerto el asunto, está muerto, entonces sería cuestión de...de verlo ¿no? Tal vez nos vamos a tardar un rato más en hacer eso, sacar estos pendientes, pues hay que esperar a que mejore la situación ¿no? Y no invertir ahorita en algo que tal vez va a ser una inversión muerta ahí.

JAMM: Entonces, la intención de o más bien su función de urbanizador es hasta que se termine sus tierras. Igual...o sea, ¿no es su intención de que ya no tiene terrenos propios, por ejemplo, ir a invertir a Pihuamo, o a Zapotiltic, o a Tecalitlán, con ese tipo de urbanizaciones?

JGZC: Si hay, hay una idea, si hay una idea...incluso no en Pihuamo, aquí mismo en Tuxpan. Si, una vez que no tengamos un espacio...porque obviamente esto nos va a dejar aprendizaje, nos vamos a enseñar a hacer las cosas y hay que aprovechar ese aprendizaje ¿no? Este, seguir tal vez en el mismo ramo, pero todavía no lo decido, pero hay muchas cosas que tenemos en puerta ¿no? Este, igual...tal vez inmediatamente después no, pero que si se continué con ese, con ese detalle.

JAMM: Entonces ya, como quien dice ya entró al...

JGZC: Al gremio...

JAMM: Al gremio de los urbanistas...

JGZC: De alguna manera te enseñas, ¿verdad? sabes con quién ir, quién te va a hacer esto, quien te va a hacer lo otro, y tienes que aprovechar esos detalles ¿no? eeh, realmente se pueden conseguir terrenos muy baratos, en las orillas, o sea yo me río en lo que compraron los de IPROVIPE, o el Ayuntamiento el terreno ese; obviamente el precio por hectárea, se los regalaron ¿no? Hay mucha gente que vende terrenos a muy buen precio y que bueno, si ya tienes los contactos, si ya tienes la experiencia, si ya tienes las guías y las formas de hacer las cosas, pues bueno, hay que hacerlo ¿no? Además, es un muy buen negocio...aparte.

JAMM: Muchos se quejan de que el objetivo social no les...según no les reditúa...mucho, me imagino que sí ¿no?

JGZC: Es la inversión del terreno básicamente y...los trámites; y este...y... pues, las obras mínimas que tengas que hacer. Lo que pasa es que también los constructores están muy acostumbrados a ganar mucho (ríe)... Y eso, asea, si no les deja mucho ¿pues qué es mucho para ellos? ¿no? Vender... una casa como las que hicieron aquí arriba, que están cayéndose, están todas cuarteadas, y les costaron...no se cuánto les costaría haberlas construido, pero no creo que en lo que las vendieron, las dieron mucho más caras, mucho más caras.

JAMM: Dónde fue donde las hicieron esas.

JGZC: Aquí, los de “La Cajita” ...de donde subimos a ver al señor este, enfrente (se refiere a una visita que realizamos a un propietario de un terreno contiguo al suyo). Realmente hicieron un negociazo ahí, entonces te digo, estamos acostumbrados a ganar mucho por eso tal vez no les es atractivo un fraccionamiento así.

JAMM: Claro; pero igual, ya lo dice y a lo mejor en lo que se adapta el poder adquisitivo de la gente...

JGZC: Así es. Y pues como te digo, el ejemplo aquí con el Telecable, puedo meterles un paquete súper básico, HBO, cine max, play boy, y cobrarles 250 pesos; y qué clientes voy a tener. Eso me significa una inversión a mí, a recuperarla en cuánto tiempo; entonces, todo tienes que hacerlo acorde ¿no?, es muy bonito soñar...es muy bonito decir “yo tengo un sistema con un súper básico, de los canales premium” ...sí, pero cuantos clientes tienes, porque al rato no tengo ningún cliente. Igual, como le dije yo el otro día a Felipe, es muy bonito decir que voy a hacer un fraccionamiento con todos los servicios, cuántos lotes voy a vender...ninguno, ahí está el ejemplo, ¿eda? Y casi, casi...lo hice para demostrarle que no hay venta de...de fraccionamientos así, que ya para muestra basta un botón ¿no? el de “Los Arcos” que está aquí abajo no han vendido un solo terreno y si, lo hicieron coto privado, le metieron buen billete y.... no han vendido nada, nada.

JAMM: Usted igual se informa...o por lo menos digo, no está difícil de enterarse de lo que sucede aquí...(falló la grabadora)

JGZC: Si, y de hecho hicimos una, un análisis ¿he? Yo anduve preguntando y checamos precios, este, posibilidades de compra y realmente no las hay...yo te puedo decir que...que en cierto modo la urgencia es también de terminar esto (el proyecto y trámite de urbanización) porque tengo el noventa por ciento de los lotes apartados; esa es mi urgencia realmente.

JAMM: Entonces si hay mucha demanda...

JGZC: Hay mucha demanda de terrenos...

JAMM: Felipe...decía...que tenía en lista ahí seiscientos, seiscientas personas como para entrar al programa ese de lotes con servicios de IPROVIPE...

JGZC: Así es... (falló la grabadora)

JAMM: ...se me hace raro porque están...o sea, hay muchos más fraccionamientos que se están promoviendo y que no están habitados, por ejemplo el de la UCP, ahí son ciento veinte personas ¿no?...queeee, tendrán diez años o veinte o los que sean promocionándolo, que no han podido construirlo peroooo, pues ahí están, en el momento que tengan las autorizaciones o sea, autorizadas ya de objetivo social...(falló la grabadora)...hacia la orilla, creo está el del Verde (partido verde ecologista), el suyo; digo, a mí se me hace...yo creo que si contamos todos los lotes, han de ser más de mil...

JGZC: Si...

JAMM: A mí se me hace raro, digo ¿será tanta la demanda?

JGZC: Pues yo tengo el noventa por ciento apartados, yo tengo una lista de ciento cuarenta personas...porque hicimos una...hicimos un sondeo, y tengo una lista de ciento cuarenta personas que están interesadas en comprar

un lote. Entonces imagínate, ciento cuarenta clientes ahí con la lana en la mano (ríe) y no lo podemos sacar, imagínate eso ya no es negocio ¿no? La urgencia es esa básicamente.

JAMM: ¿Y tiene gente de fuera? o nada más de la cabecera municipal.

JGZC: Gente de fuera, de aquí, de muchos lados.

JAMM: ¡Ha! Porque en algunos (fraccionamientos) si viene gente de los ranchos cercanos...

JGZC: Tengo gente hasta del D. F., apuntados, de San Luis, de Guadalajara...de Estado Unidos sí, bastantes.

JAMM: Pero son de aquí, solo que se fueron a vivir allá...

JGZC: Son de aquí, así es, o que están casados con una de aquí y quieren una casa para algún día venir...pero ahorita son ciento cuarenta apartados que tengo ya...entonces imagínate, es bastante la premura.

JAMM: Claro ¿y ha tenido conocimiento de algún otro promotor... por ejemplo que haya hecho algoooo que le haya llamado la atención en el sentidoooo que fue un buen éxito o negocio...?

JGZC: Hay un, hay un...hay un...hay un...un fraccionador que es Indelisa Orozco...si, si, ¿si has oído?

JAMM: No.

JGZC: Está aquí, onde el triángulo a un lado, que al parecer ya hay incluso algunas construcciones; ellos iniciaron el trámite en cuanto entraron la administración pasada, y lo terminaron en un año...no sé si realmente esté terminado ¿he? Yo creo que lo terminaron porque lo que sé es que ya vendieron todos los lotes...pero lo que me llamó la atención es que el asesor del Ayuntamiento era el sobrino de la señora y por eso lo sacaron tan rápido, eso es lo que me llama la atención, que hay que meternos a la grilla para autorizarlo rápido (ríe), porque de otra forma está medio difícil.

JAMM: No es el asesor actual.

JGZC: El anterior...

JAMM: El anterior...

JGZC: El anterior, José Orozco; entonces, osea, realmente...siento que en la administración pasada nos atoraron el fraccionamiento porque querían vender el de ellos...

JAMM: Para que no les quitaran el mercado...

JGZC: Así es, básicamente es como se manejan las cosas...ahora sí que la cruda realidad.

JAMM: Ese en un caso ¿igual hay más, otros por el estilo?

JGZC: Si, así es, así es, como que falta...pues bueno, es que en México todavía las cosas no se manejan muy claramente...así es...y aunque nos queremos ir por el lado más este...decente, pues hay mucha gente que no se conduce así, ¿edá?

JAMM: Y usted cómo ve entonces esto de...de cómo está creciendo Tuxpan, igual me imagino que se ha dado vueltas de repente por las orillas...

JGZC: Nosotros tenemos, tenemos un plano de Tuxpan actualizado, y cuando hay una colonia nueva la actualizamos inmediatamente por la cuestión del Telecable...de hecho ya estamos trabajando el diseño para...para la construcción del cable en Tierras Blancas.

JAMM: Tierras Blancas es la que está (me comunico a señas) ...

JGZC: De Los Arcos...hey, sales por la Secundaria, sales hacia allá...y ya está, ya electrificaron...

JAMM: Es irregular (se queda callado) ...se supone, ¿entra pasando el puente?...

JGZC: Hey...

JAMM: Y hacia abajo.

JGZC: Si, así es...

JAMM: Hacia la estación...

JGZC: Si, ¿es irregular esa?

JAMM: Bueno, hace tiempo hicimos una entrevista a uno que vivía ahí y según eso creo que era irregular...osea no se promovió como debía hacerse según eso...

JGZC: Creo tienen todo listo ¿he? Sí, porque incluso ya Comisión Federal recibió la obra y todo...este, te digo nosotros ya estamos haciendo el levantamiento para...la construcción del Telecable, porque ahora que ya hay luz, se vino la construcción pero así (trueno los dedos) durooo...qué...ocho años o seis años el fraccionamiento y no, ni una casa construían, dos tres casitas de cartón...ranchitos ¿no? entró, electrificaron y así se vino la construcción, o sea, rapidísimo empezaron a construir casas.

JAMM: Si, los servicios es lo que...

JGZC: Lo que jala a la gente, así es...

JAMM: ¿Ese lo tienen usted digitalizado y todo el rollo?

JGZC: Si, si, lo tengo...de hecho lo tengo aquí en la computadora (se dirige a su computadora atrás de él para mostrarme, aunque finalmente no lo hace).

JAMM: Ósea que tiene bien controlado el crecimiento...

JGZC: Sobre todo para eso...

JAMM: Para otros fines pues, pero igual se va dando cuenta cómo va creciendo...

JGZC: Así es, y bueno de hecho el crecimiento va hacia la parte Sur, en el norte estamos delimitados por la barranca...

JAMM: Y acá por el cerro (Poniente)...

JGZC: El cerro y la carretera, la vía y la barranca (ríe)...

JAMM: Nombre, tienen condiciones por todos lados para no crecer.

JGZC: Pero tiene que crecer ¿no?

JAMM: Se las van ingeniando. Se me hace raro, como cuánto tiempo tendrá Tuxpan, muchos años me imagino ¿no?

JGZC: De qué.

JAMM: De que lo fundaron.

JGZC: Cuatrocientos...no como...bueno ya era un asentamiento...¿no, mucho más!...eeeh, de que llegaron...de que lo colonizaron tiene cuatrocientos setenta, más o menos...de que se fundó como ciudad; pero debe ser un asentamiento azteca de los primeros, de los primeros.

JAMM: Y no ha crecido mucho ¿verdad?

JGZC: No, bueno...tuvo una explosión demográfica...este, en los ochenta ¿he? Si creció bastante en los ochentas...los noventa hasta mediados casi y luego, se asentó.

JAMM: Y eso porqué fue, por...

JGZC: La actividad económica. Cuandoooo construyeron la autopista hubo mucha generación de empleos, vino mucha gente, se asentó mucha gente; Laica (la empresa constructora) llegó e instaló sus campamentos aquí, la gente se casó con chavas de aquí aunque trabajara en otro lado, construyeron sus casas aquí y hubo una explosión (demográfica) muy, muy fuerte...pero luego se fuero y se acabó lo que se vendía ¿he?... Más bien la promoción económica del municipio, por lo tanto, no hay una actividad económica que, que levante, a no ser la agricultura y la ganadería que están golpeadas y Atenquique pus ya no es una opción tampoco.

JAMM: Antes de eso e incluso antes de la autopista qué opciones había entonces.

JGZC: ¿Antes de la autopista? En los setenta tuvo otro crecimiento muy grande. Del setenta al setenta y seis con Industrias del pueblo, también, que tuvimos un corporativo muy grande, tenía sobre cinco mil y tantos trabajadores...y luego estaba la central de Comisión del Sur, que era un...una...un organismo de gobierno, de desarrollo comunitario, en donde las oficinas principales estaban en Tuxpan, y las secretarías y las delegaciones

estaban también en Tuxpan, en vez de en Guzmán...osea, era como más importante Tuxpan que Guzmán en ese tiempo...pero como todos los proyectos de sexenio ¿no?, cambian el Presidente y cambian todo y se acaba todo ¿no?

JAMM: Por eso básicamente...

JGZC: Básicamente hey.

JAMM: Por ejemplo, esas, esas industrias del pueblo...¿es así como se llaman?

JGZC: Si, las industrias del pueblo...

JAMM: Esteeee ¿dependían totalmente del gobierno?

JGZC: Eso, eran...eran...dependían de...el mercado sí, porque todo lo que producían se lo vendían al gobierno...entonces cambia, sale Echeverría y entra López Portillo, yyy pues ya no le compra nada, y al no tener mercado, pues se acaba el trabajo, se acaban las industrias...no se preocuparon por abrir mercados importantes que no fuera el gobierno...desgraciadamente es falta de visión y piensa uno que, que los gobernantes va a ser para siempre ¿no? eso es lo que les pasa a los presidentes municipales, cuando entran, que piensan que van a estar toda la vida (ríe).

JAMM: Entonces, desde entonces tronaron esas...

JGZC: Y se vino para abajo...y ahora básicamente mira, si no fuera por la empresa maderera que tiene...esteeee...el Ingeniero Álvarez, que tiene bastantes empleados también, genera bastante trabajo tanto directos, indirectos, contratistas y todo eso, pues yo creo que estaríamos más tristes todavía.

JAMM: ¿Habla de Atenquique?

JGZC: No, de(no entiendo) Peña.

JAMM: Es la que está...

JGZC: Aquí adelantito, sí, una de las más grandes...y va parece va a poner una fábrica de... de aglomerado...pa aprovechar el aserrín, eso va a generar mucho más empleo, entonces, bueno hay gente que se está arriesgando ¿no? si están invirtiendo.

JAMM: ¿Los Ingenios ya no son opción?

JGZC: No y cada vez menos. Además la mano de obra que utilizan la traen de Guerrero, no la usan de aquí. Había, el Ingenio de La Purísima (en Tecalitlán) y cerró, hay varios ingenios que ya cerraron, nada más queda Quesería y Tamazula. Sí son, sí son opción, pero...osea, también son empleos temporales, tanto el Ingenio, en la propia planta, como en el campo, son empleos temporales, es una temporada nada más la que hay empleo. El ingenio no trabaja todo el año. Entonces, la actividad económica está muy deprimida ¿he? Muy, muy deprimida, y no veo yo en lo personal, no veo un proyecto clave para impulsar el desarrollo económico aquí. Nadie se ha preocupado por eso, se preocupan por sus vacas y no por las de los demás, es la realidad.

JAMM: Y eso si golpea directamente por ejemplo a eso ¿no?, al desarrollo inmobiliario....

JGZC: Si, si...totalmente, totalmente...

JAMM: Y el problema es que...se necesita.

JGZC: Además, eso te obliga a hacer desarrollos de objetivo social también, de alguna manera si tu le metes más servicios es más negocio para ti, osea, uno como fraccionador es más negocio...le voy a invertir más, pero yo por cada peso que le invierto, mínimo le tengo que sacar otro ¿sí? Entonces este...obviamente es más negocio, pero el negocio deja de ser tal cuando no tienes quién te compre...porque si, si no te compran, pasa lo mismo que con industrias del pueblo ¿no? fue negocio y subsistieron hasta que se les acabó el cliente...se acaba el cliente y no tienes cliente, pues no tienes negocio...no tienes con qué invertir, no tienes con qué desarrollar...

JAMM: Entonces...bueno, en esto ¿usted sí veeee...como que una buena opción el hecho de que urbanizadores esteeee, sean quienes eeeh, los promotores privados...sean quienes más pujen sobre oferta de suelo urbano y vivienda a la gente? O igual se le ocurre que pudiera haber otras opciones por ejemplo para resolver el problema de la vivienda.

JGZC: Pues igual también como lo están haciendo, que se organizan y compran un terreno...y ellos mismo hacen su desarrollo...estee...que es más difícil...sí, sí, si...siendo uno solo es difícil ponerse de acuerdo en cuanto a ciertas decisiones... tienes un grupo... de cien gentes, con cien cabezas que piensan diferente....o sea para que te pongas de acuerdo en un, en un plano así...es más difícil ¿no? Yo si le veo más factibilidad el hecho de que puedas tu tomar las decisiones como yo ahorita tomo una decisión...a que esté: déjame consultarlo, déjame que haya junta, déjame que haya reunión, es mucho más difícil...que igual, bueno...es beneficio también para ellos ¿no?...pero si sería interesante que la gente...o sea que de los que están dentro de la zona de desarrollo urbano de Tuxpan, este... pues contemplaran el fraccionar, urbanizar....porque es darle oportunidad a la gente ¿no?...a la vez...pues....tendría que ir de la mano un proyecto de desarrollo económico, porque si vas a generar más vivienda, más gente va a venir a trabajar, más gente va a venir a vivir aquí y tienes que ofertarles algo a esas gentes que se van a vivir aquí ¿no?...y todo va de la mano también, servicios, seguridad, o sea... es muy complicado estee...cuando no tienes una visión general...pero pues bueno, en este sentido...lo que te puedo decir es que sí hay demanda de lotes, que la gente sí necesita lotes y que sí nos los han, nos han, nos han perdido...este...terrenos, pero si, hemos visto...económicos, claro.... porque con servicios, muy poco.

JAMM: Eso es...y la función del Ayuntamiento cómo la ve, o cómo debería de ser...

JGZC: Siento que debería de ser un poco...el problema del Ayuntamiento...y te lo digo porque lo he escuchado...es que ven al fraccionador...como la persona que va a hacer el negocio...y yo porque le tengo que ayudar si el negocio lo va a hacer él...y eso me lo han dicho ¿he? Y en la actual administración me lo dijeron también...porque te vamos a autorizar si el negocio es tuyo...o porque vamos a hacer esto, porque te vamos a apoyar, porque si el negocio es tuyo...yo pienso que...que esa visión...okey, el negocio es de uno ¡claro, el terreno es de uno!...o sea, a fuerzas tiene que tener un negocio ahí...pero...siento que lo deberían de ver desde otro punto de vista...desde el punto de vista de que también hay un beneficio social...o que la gente que no tiene nada se pueda hacer de un terreno...este... este terreno que en lo general...les está pagando un solo impuesto...bueno, se va a convertir en ciento cincuenta lotes que les den ciento cincuenta pagos de predial, de agua, de esto y lo otro...es más ingreso para el Ayuntamiento también...o sea, no lo ven desde ese punto de vista ¿no?, el beneficio es de uno y sí se los aclaré ese día...bueno, pero tú también vas a tener beneficios...te van a pagar predial, de hecho yo te voy a pagar los permisos...o sea, vas a recibir dinero y de aquí en adelante cada año vas a recibir dinero de ahí...en cambio el terreno como no tiene ningún servicios y no está lotificado, pues lo que pago es mínimo, o sea...yo del lote pago muy poco...a cómo, a como se pueda vender...el pago una vez que esté ya fraccionado y vendido...también hay un beneficio...que indudablemente el beneficio número uno...socialmente...socialmente hablando es que la gente se hace de un lote ¿no?...¡claro que va a ser negocio! pues dime quién trabaja gratis ¿no?...o apoco ellos trabajan gratis también....(ríe)...

JAMM: Incluso en la...

JGZC: Es como cuando fueron a pedir el voto, que la gente les hubiera dicho y porqué voy a votar por ti, si el negocio va a ser tuyo...(se carcajea)...igual...

JAMM: El arquitecto igual en una entrevista que le hice...Felipe...él hacía mucho hincapié en profesionalizar los Ayuntamientos, en el sentido de que decía que esa era una de las trabas tal vez... obviamente para funcionar como Ayuntamiento ¿no? aunque lo enfocáramos en el desarrollo urbano...pero si decía que en otros tiempos igual quienes ayudaban en campaña...a lo mejor algún técnico o maestro albañil y ya nomás porque más o menos se orientaba por lo de arquitectura y eso, lo ponían de Director de Obras Públicas...y entonces decía que un elemento importante era que quienes entraran al Ayuntamiento que fueran un equipo ya profesional ¿no?

JGZC: Fíjate que...que compartimos esa visión, de hecho...uno de los, de los objetivos que nos hemos trazado en el canal...nosotros transmitimos un canal las veinticuatro horas...este...es local...y uno de los objetivos que tenemos en los programas yyy...hacia dónde queremos caminar las cosas es precisamente a eso...a que los próximos ayuntamientos...a que el próximo Presidente, porque es decisión del Presidente que entre, no tener gente porque es su compadre o porque le estuviste pegando propaganda, o porque hiciste la birra y te quedó muy buena, o porque le destapaste la cerveza en tal movimiento... sino que se profesionalicen los ayuntamientos, precisamente a eso vamos también...si a ti te duele una muela no vas a ir con un mecánico a que te la saque...vas a ir con un dentista ¿no?...igual, si este...se te descompone el coche no lo vas a llevar con un dentista arreglarlo, los vas a llevar con un mecánico...es algo que es lo que hemos tratado de concienciar...eeeh...en un tanto a la gente...y en mucho a los candidatos y precandidatos que pasan por nuestro canal ¿sí? o sea el hacerles esa pregunta ¿no? ¿cómo va a conformar su equipo?...para saber y que la gente se entere...si van a votar por fulano, pues que vamos a tener a un chicharronero de...de este...de director de obras públicas....que lo único que saben es destazar...¡imagínate!...entonces, si es importante el profesionalizar a los ayuntamientos con la intención de

que si hay alguien en obras publicas sea un ingeniero civil un arquitecto, una persona que sepa del ramo...igual en agua potable, igual en seguridad pública, alguien que sepa de seguridad pública ¿no? no porque el vecino tiene una pistola veinticinco ya lo voy a meter de director de seguridad pública, o sea cuando bien se anda dando los plomazos él solo ¿no?... (ríe)... y en serio, no o sea...una...por qué no lanzamos....y no nomás en un municipio porque en México entero es eso, el compadrazgo y el amiguismo no....así no se va a progresar

JAMM: Entonces ustedes esa labor hacen...

JGZC: Si, esa es nuestra labor social, es a lo que estamos enfocados...y a mostrar realmente el perfil de los candidatos...todavía en la anterior elección fuimos muy complacientes...te lo digo así, fuimos muy complacientes...eeh, leee...nnno hacíamos preguntas tan directas, no habríamos al candidato... para que la gente lo conozca...y bueno, no puedo, no te puedo decir que...queeee...que todo salió mal, hay muchas cosas buenas en el Ayuntamiento actual...este...básicamente se debe a queeee lo que hay de bueno es porque a la cabeza de ese departamento o esa dirección hay una persona que sabe ¿sí? ...pero...hay otras en las que no y que influyen directamente en las decisiones en sí del Presidente Municipal...porque el Presidente Municipal no es todo el Ayuntamiento...pero sí es el que toma la última decisión...yyy...yo te lo puedo decir así, como empresario de la región, porque de hecho...estamos metidos en crear industria, nosotros estamos en Guzmán haciendo industria y queremos hacer aquí...este...hemos buscado apoyos económicos...para poder desarrollar lo que estamos haciendo...y logramos darnos cuenta que por una negligencia...deeeeee el Presi...del actual Presidente Municipal, no tenemos el apoyo de FOJAL, no hay un fondo destinado a Tuxpan por parte de Fondo Jalisco...porque no se tuvo la visión de aportar una equis cantidad para crear un fondo bipartito, en donde el Ayuntamiento portara cualquier cantidad de dinero, una cantidad mínima...y FOJAL aportaba una cantidad grande... y ¡no hay! Y si te lo digo así, que iniciaron por conducción de la gente...de un particular...de un ciudadano común y corriente, que iniciaron esos trámites y luego el Ayuntamiento llegó y dijo pérate, eso me corresponde a mí...y al último tampoco lo hicieron...en vez de que ok, hubieran dejado que mejor el particular sí lo hubiera hecho ¿no?...entonces, si es, es importante no solo profesionalizar los ayuntamientos, sino profesionalizar al Presidente también, a los regidores...que de alguna manera se lavan las manos con decir que solamente son legisladores y solamente hay que ir a votar...pero si ellos traen un plan de trabajo, porque fueron candidatos a presidentes también...por qué no proponer hacer un trabajo conjunto ¿no?...sí el del partido popular trae una cosa buena, perengano otra buena, merengano otra buena y al final confluyen todos los proyectos, pues vamos a tener un súper proyecto o megaproyecto para el Municipio...entonces sí estoy de acuerdo en eso que dice también Felipe, que hay que profesionalizar los Ayuntamiento empezando por el Presidente...y si del Presiden...o sea ¿cuál es el problema de los presidentes? ¿cuál es el problema de los Ayuntamientos? Que están encabezados por una persona que sabe que va a estar...ésta persona cree que va a estar toda la vida en cuanto a la actitud...pero en cuanto al aprovechamiento personal sabe que nada más va a estar tres años...y yo te puedo mencionar, de todos los presidentes por lo mucho dos que salieron igual o con menos de lo que tenían...pero de ahí en más, todos salen con ranchos, con casas, con camionetas, desgraciadamente solo llegan a servirse y no a servir...esa es una de las labores que estamos haciendo en el canal también, desenmascarar a la gente, desenmascara a los que de veras vienen a asaltar al pueblo o los que de veras vienen a ayudar a...Tuxpan ¿no?...de alguna forma, siiiii...uno como persona no has podido sacar tu proyecto personal de vida adelante, cómo vas a poder sacar el proyecto de todo un pueblo...es ilógico ¿no?...es completamente ilógico....desgraciadamente hemos tenido muy pocos presidentes que han podido sacar su proyecto personal de vida adelante...yyyy...si los hemos escuchado en campaña decir que van a sacar a todo un pueblo adelante cuando ellos no han podido salir adelante...o sea, eso es ilógico y eso es lo que queremos que la gente se dé cuenta, y eso es lo que estamos haciendo...que igual muchos de los que no hay podido sacar su proyecto personal de vida y que han sido presidentes pues no nos ven bien, pero es lo que menos me importan...a título personal te lo digo, a mí lo que menos me importa es ser Presidente Municipal de Tuxpan ¿no? porque creo que podemos hacer mucho más...si de veras queremos a Tuxpan, podemos hacer mucho más...aunque no seamos presidentes...no ocupamos ser presidentes para hacer algo por Tuxpan. En ese sentido, siento que también el fraccionar...porque abundamos a lo mismo, es hacer algo por Tuxpan, es darle un desarrollo ¿no?...esteee...es esteee...pues darle oportunidad a la gente de Tuxpan de que tenga algo...hay mucha gente que...yo te puedo decir, de los trabajadores que tengo actualmente el setenta por ciento no tiene casa propia...o viven en casa de sus papás o rentan...entonces, sí hay necesidad de terrenos, hay necesidad de un desarrollo organizado y hay necesidad de un Ayuntamiento profesional...ya no digamos de un Presidente profesionista que no lo hemos tenido...bueno sí hemos tenido creo que tres...en toda la historia de Tuxpan...(ríe)...imagínate nomás...precisamente el otro día le echamos porras al arquitecto para que se aventara, pero como que no le gustan los compromisos fuertes...(ríe)...

JAMM: ¿A Felipe?

JGZC: Hey...¿verdad?

JAMM: No estaría mal.

JGZC: No estaría mal.

JAMM: Aunque bueno, igual hay gente mucho más...conocida....bueno, igual deber haber ¿no? que no es profesionalista y que la gente de repente los apoya más.

JGZC: Pues desgraciadamente es, este...pues no necesariamente profesionalista, sino con visión, gente con visión, este...o sea te pongo como ejemplo la elección anterior ¿verdad? la.. la pasada, la del noven...la del noventa y ocho...teníamos tres candidatos, para mí los más viables, bueno dos, y uno que fue el que ganó...este...de alguna manera dos empresarios...estee el Ingeniero Álvarez y el Ingeniero Campos...este...dos profesionalistas...gente con visión de negocios, porque ha salido adelante muy bien ¿sí? Pedro Álvarez tiene una empresa enorme...este...y teníamos un obrero...que venía de banca rota....que puso un súper aquí en la colonia Floresta ¡y quebró!... (ríe)... o sea, un súper de una tienda de abarrotes ¡y quebró con una tienda de abarrotes! Tuvo que vender su casa y ¡venía de una bancarrota total! Y una quiebra ¡fatal!...es donde no entiendo las...las...dicen que el pueblo es...eeeh....que la sabiduría del pueblo es tan rara que a veces nadie la entiende...¡la gente votó por él!...(ríe)...cuando por obvio se puede entender que una persona que viene de la banca rota, que no supo llevar su patrimonio personal...y que no supo sacar su proyecto personal de vida adelante...pues lo único que quiere es entra a la presidencia para recuperarse primero de la bancarrota, segundo para rehacer lo que ya perdió y tercero, pues para ver que más mochada se da...o sea, porque esa es su urgencia, esa es su emergencia...en cambio dos empresarios que muy fuertes venían trabajando, que le dan trabajo a muchas personas...obviamente que tiene más visión, que tiene más contacto, conocen a más gente...y...¡la gente no votó por ellos!...dice que porque el obrero se vistió de indígena, se puso calzón blanco y ceñidor, por eso votaron por él...desgraciadamente tuvo un costo muy grande, porque tuvimos tres años sin progre...sin, sin, sin desarrollo...sin progreso...sin...en esta ocasión vuelve a suceder lo mismo ¿sí?...bueno de alguna forma Carlos es movido, pero no deja de ser un obrero también que no tiene capacidad, no tiene...tal vez me estoy escuchando un poco racista pero no es así, simplemente que...cuando has visto que una hormiga...una...abeja obrera tome decisión es de la abeja reina...o de la hormiga reina...porqué...porque un obrero está capacitado para trabajar...es lo que tu dices, ¿un albañil lo vamos a contratar para que nos haga un plan parcial? ¿O para que nos haga un diseño de una obra grande? O sea, hay capacidades ¿no?...vuelve a suceder lo mismo este...teníamos gente profesionalista que iban de candidatos...que igual han sacado su proyecto de vida adelante...y ¡otra vez la gente no votó por ellos!...(ríe)...votó más por el que le urgía más hacerse llegar de recursos...que están ya...medios tronadores ¿no?...es donde no te explicas ¿no? y es donde los medios de comunicación tenemos la obligación...de...pues hacer entender a la gente ¿sí?...o sea... qué es la mejor opción...o sea...qué es lo más viable...¿quién puede desarrollar más una situación así? Obviamente quien tiene más capacidad ¿verdad?...

JAMM: Influye mucho también eso, igual ¿es muy visto el canal...cómo se llama el canal?

JGZC: Ciber canal.

JAMM: Ciber canal ¿y si es muy...mucha gente lo ve aquí?

JGZC: Pues la mayoría.

JAMM: La mayoría ¿sí?

...toma el control de un televisor para mostrarme el canal...pero no lo encuentra...

JGZC: Es que estamos haciendo enlaces ahora con lo de CNI....

...sigue buscando y al no encontrar el canal en el televisor, toma el teléfono y marca...

JGZC: Quien habla....¡ha! oye cuál es el departamento técnico ¿por qué le cambian tanto a las extensiones?...es el dieciséis ¿verdad? se me hace...oye, qué pasa con el canal ¿he?...en cuál...hey...ha bueno, pásamelo porque estoy viendo...hey...mmmm...eso se hace de noche...no, no, no, estas...yo estoy presumiendo el canal y me lo sacas del aire...de qué se trata...ese detalle siempre se hace de noche...para grabar qué...hey...pero por qué lo vas a meter a rotativo...hazlo en el otro amigo, para que no saques la señal...la señal del aire...hay que conseguir la salida para la otra...que...bueno, luego lo checamos porque tengo aquí una persona en la oficina y no nos vamos a poner a discutir eso del canal...no pos sí hay maestro, es que la señal no se debe de interrumpir en el día,

tengo compromisos de anuncios...o sea, claro que sí hay (empieza a levantar el tono de voz)...no, no, no es que no se debe de hacer eso...esteeee...mmmm hay soluciones para eso pues...van a ser pregrabados o qué...consúltalo con Raymundo maestro, él es el director técnico...lo que no me gusta es que estén sacando la señal del aire...independientemente del motivo que sea Benjamín...mira ahorita está aquí el arquitecto Alfredo, le iba a mostrar el canal y no está el canal en el aire, igual, viene un inspector de la Secretaría de Comunicaciones y qué pasa...acuérdate que las entradas y las salidas, bueno tal vez a ti no te había comentado, se hacen en la noche, para que en el día no tengamos el problema de sacar la señal...yo sé que cuando tienen que meter información nueva tienen que sacar la señal del aire, pero eso, sea, hay que hacerlo...incluso le había dicho a este a Benjamín, a este, a este, Jesús, que tuvieran un video grabado y nomás dan el fichazo, manipulan la computadora y está ya trabajando...si quieres prepara esos detalles ¿no?...¿verdad?...ok...sale.... (cuelga el teléfono)...las producciones con lo que me sale nooooo, te digo...hablando de... (ríe)...bueno...están haciendo la producción, como hoy en la tarde no van a trabaja, van a meter todo el programa pregrabado, toda la producción pregrabada...a las dos se van...entonces igual sacan la señal del aire y ya meten toda la programación que va a quedarse hasta mañana...es un corte momentáneo que no debe de ser...todo se sacar por una computadora y activas la otra...y ahí está todo el archivo, pero hazlos entender ¿verdad?

JAMM: Y este, ahorita en tiempos de elecciones ¿si los ha presentado a los candidatos?

JGZC: Si, a aspirantes, a candidatos y a aspirantes.

JAMM: Y cuando no es ese tiempo ¿qué otras labores se hacen por ejemplo en el canal local?

JGZC: Entrevistas, esteee... difusión de la cultura...eesh, musicales...esteee, noticias... eesh, información de lo más relevante, obras del Ayuntamiento...esteeee, acontecimientos sociales, culturales, deportivos...esteeee, las escuelas nos generan mucha información también...

JAMM: O sea, y toda la información o todos los eventos, como los programas que se presentan, por ejemplo si el Ayuntamiento quiere informar algo, igual viene aquí eesh, se les dice...

JGZC: De echo, tenemos un departamento de comercialización...eesh, o sea, igual, si tu ocupas como particular una hora en televisión, pues te la vendemos...no tenemos problema por eso...desgraciadamente ¿verdad? el Ayuntamiento no sabe... desgraciadamente para ellos te digo, no ha sabido aprovechar el medio de comunicación...tienen en comunicación social una persona que no sabe nada de comunicación y que entiende por comunicación social tomar fotos y pegarlas en la entrada de la presidencia...ahí se han limitado...lo que hemos pasado, porque hacemos investigaciones nosotros, porque la gente nos llama y nos pide que hagamos equis o tal investigación, que se está tirando el agua acá, que una lámpara está fundida aquí, que un este, asunto por este lado...cuando ha habido obras grandes, por ejemplo lo del puente y eso, sí nos invitan y hacemos la cobertura...pero por lo regular no nos abastece mucha información, tenemos que andarla buscando, tienen ahí un problema en comunicación social, fuerte, porque pues tienen un fotógrafo ahí, en comunicación social...osea realmente es lo que te digo ¿no? un mecánico para que te saque la muela...yo no sé que tiene que ver la fotografía con la comunicación social...(ríe)...

JAMM: Pues básicamente esto es realmente la entrevista...

JGZC: Pues ojalá que, que las cosas cambien archi, porque sí nos hace fal...nos hace falta...nos hace falta mucho...este, sobre todo que cambie el criterio de la gente, para saber decidir a la hora de votar y...y eso pues obviamente se necesita alguien con capacidad, alguien con inteligencia en la Presidencia, que se vaya permeando a los demás departamentos (se terminó la cinta, tuve que darle vuelta)...te puedo nombrar que el Arquitecto Felipe Rúa es el mejor elemento de todos, el más profesional por lo menos...este... de ahí en más...no te puedo mencionar otro.

JAMM: Nosotros ahorita estamos...bueno...en, primeramente con quienes vamos a entrevistar, sobre todo cuando no sean vecinos por ejemplo de colonias que... entrevistamos a gente del Ayuntamiento, les mencionamos del trabajo este, de alguna manera hacérselos llegar...pero ahorita tenemos en planes hacer como una especie de foro regional, donde se invitara...bueno, habíamos pensado hacer unos (foros) locales en donde se invitaran a promotores, autoridades y todo eso y por otro lado a asociaciones...ahorita el ITESO está trabajando con asociaciones...ahorita nosotros con la UCP...otra parte del grupo está con San Isidro, en San Gabriel, en un grupo también, que tiene problemas de vivienda...y hay muchos otros en donde el ITESO ha participado y estamos pensando en hacer una especie de foro regional e invitar a todos ellos...que esteeee ...osea para que cuenten sus experiencias...todo lo relacionado con el desarrollo urbano y lo que es el hábitat

¿no?...pero no sé si en un futuro hagamos otro local con los diferentes promotores o gestores, que pueden ser privados, públicos o lo que sea...(se le invitó a este posible foro, pero en este momento falló la grabadora)...

JGZC: Sí, claro...todo lo que sea...mira, lo que podamos aportar para beneficio, con todo gusto...aquí vivimos es por la región que debemos luchar...ojalá las autoridades nos tomaran en cuenta más seguido arquitecto...desgraciadamente, es un error de las autoridades no tomar en cuenta a la gente...por lo general siempre tomas las decisiones solos y piensan que su decisión es la correcta, cuando pues, es mucho mejor si se consulta o nos...nos dejan participar a...a la gente que tenga interés en participar...

JAMM: Si porque, ahorita igual sobre eso se me estaba...estaba imaginando...si ustedes hacen coberturas...en ese sentido, si en ese evento se quisiera hacer cobertura...en cuánto sale la hora...

JGZC: ¡No, no, no se preocupe!, le damos...le damos difusión...

JAMM: Pero igual en el sentido de que... tuviera que...

JGZC: Esta es nuestra señal, mira...(ahora sí me muestra el canal local en su televisor)...tenemos...mi televisor no se ve bien ¿he? Es mi televisión, pero mi señal obviamente está...

...tocan a la puerta...

JGZC: Adelante...a mi Toño ¿no la puedes arreglar? ¡Qué pues! ¿qué es esto?...Por lo regular, mientras no hay televisión, tenemos promocionales de nuestros canales y de dos y media a tres cuarenta y cinco hay transmisión...y los miércoles hay transmisión en la noche, los viernes en la noche y el domingo por la mañana, pero diario, diario tenemos...

JAMM: ¿Y se ve nada más aquí en Tuxpan, o también...?

JGZC: No, estamos terminando un convenio para transmitir en Tamazula y Ciudad guzmán también ya...todavía no lo terminamos...yo pienso que el mes que entra ya estamos terminando el convenio...así es...no sí, sí, nosotros hacemos la cobertura, darle difusión, sobre todo...es...como es educativo...es muy importante ¿no?

JAMM: Sobre todo lo que tratamos de rescatar, conocer y aprehender son las experiencias esas que tiene la gente cuando...se organiza...bueno, que surgen los problemas... (falló la grabadora) ...

JGZC: En eso sí yo pienso que el Ayuntamiento deberían ser un poco más...convertirse en gestor, en vez de inquisidor...en cierto modo, eeeeh ... si hace muchas funciones inquisidoras, en vez de gestor...y bueno, se supone que deben de ir muy de la mano con la gente de la comunidad ¿no?...

JAMM: Pues esa es la idea y...igual por eso los estuvimos entrevistando también a algunos de ellos, para...(falló la grabadora)...

JGZC: Sí, así es...por eso es lo que te digo, te puedo rescatar a Felipe y te lo puedo señalar como uno de los más capacitados ¿no?...sin duda debe haber alguien más, pero no se me viene a la cabeza ahorita alguno...este...Gabriel Guzmán, promoción económica...eeeh, pues ha hecho un trabajo b-u-e-n-o, limitado pero bueno...y bueno, yo siento que el más...el más...el que ha...yo pienso que el que va a dejar más...regulado su departamento es Felipe...es el que le va a heredar menos problemas al Ayuntamiento que sigue.

JAMM: Porque también ahorita está resolviendo problemas...

JGZC: Que le heredaron a él... sí, así es...

JAMM: Lo bueno es que ahorita no se han hecho colonias irregulares...

JGZC: Así es...tal vez mucha gente que las hizo irregulares fue por el tiempo que se tardaban hacerlas regulares...sí, pues chin Marín, lo hago irregular y ya después que se arregle ¿no?

JAMM: Aquí si mucha gente se queja de eso...

JGZC: Pues no se, la Ley te permite muchas cosas...o sea, si no la Ley...de Desarrollo Urbano, sí las artimañas que puedas usar en el caso de que vendas...si te demandan, pues te amparas y te vas a juicio...de aquí a quince años se resuelve y de aquí a quince años que se resuelva ya se urbanizó eso...pero bueno, la idea es querer hacer las cosas bien...es donde creo que el Ayuntamiento debe apoyar todavía más, para que la gente no...a los, a los, a los promotores...no les dé flojera hacer las cosas bien, también muchas veces el Ayuntamiento mismo propicia que las cosas no se hagan bien, porque ponen muchas trabas cuando quieren hacer las cosas bien...entonces pos

mejor vamos haciéndolas mal y que se hagan bolas ¿no?...puede ser una explicación el por que venían heredándole tantos problemas al actual Ayuntamiento ¿no?

JAMM: La intención también de todo este trabajo que estamos haciendo es de alguna manera...proponer...proponer a quienes...

JGZC: Claro, claro, a los involucrados...

JAMM: Y pues...esa es una, muchos se han quejado de los tiempos...de...obviamente la posición que a veces guarda el Ayuntamiento...y también la voluntad cuenta de...de los promotores ¿no?...la voluntad y la intención de hacer las cosas conforme a la Ley...o vender...nada más lotificar y vender sin permisos...de todo...pues de todo estamos sacando información para ver qué se puede sugerir....

JGZC: Claro ...

JAMM: Obviamente...los resultados de alguna manera... los daríamos a conocer...

JGZC: Hay si, hay si nos apuntamos arquitecto para darle difusión a los resultados ...porque eso es...eso es este...enriquecer el...el...pues el criterio de la gente de Tuxpan...o sea, en qué están fallando, en qué no fallaron...y desde las mismas autoridades que sigan ¿no?...qué es lo que no deben de hacer y qué es lo que sí deben de hacer...

JAMM: Bueno...igual, de repente a uno se le ocurren muchas cosas ¿no?...igual, no sé si en el Ayuntamiento hayan intentado...de alguna manera...por un buen medio que es la televisión local...como paraaaa...de alguna manera hacer o transmitirles cosas para que les hagan ver porqué no deben hacerlo ¿no?...o porqué es mejor optar por lo otro...

JGZC: Ira, te puedo decir que...que no creo que lo...bueno, no lo han hecho y dudo que lo hagan porque el mismo Ayuntamiento está haciendo una situación irregular...yo te puedo mencionar que cómo el Ayuntamiento puede educar que no hagan mal si ellos están haciendo las cosas mal...osea, no puedes educar si no tienes la educación...eueeh, en una actitud no se...una actitud muy...pues...como te podría decir...comooooo muy setentera ¿no? de los años setentas, de cuando se sentían los omnipotentes que el Ayuntamiento...el Presidente todo lo podía, y ya no es el caso...eueeh, en ves de utilizar nuestro medio para dar difusión a las cosas que ellos hacen, invaden una frecuencia...ellos tienen un repetidor que TELEVISA puso porque TELEVISA tiene un programa de apoyo a las comunidades en donde va y te pone un repetidor...onda no hay poco...onde no hay señales aéreas que llegan por los transmisores normales...ponen un repetidor y transmiten los canales de TELEVISA que es el cinco y el dos...bueno...el Ayuntamiento invade los sábados a las doce del día...y los tengo grabados...y están denunciados además también ya...esteeee...invaden el es...la frecuencia en la que transmite canal dos...cortan, mutila, es un delito federal...mutilan la señal de canal dos y meten ellos un programa que transmiten desde la sala de cabildos...la información a la gente...entonces, si ellos mismos están haciendo un acto indebido...que constituye un delito federal, que es el invadir espacios radioeléctricos no concesionado, porque ellos no tienen concesión, y el mutilar señales concesionadas, señales generadas no autorizadas como es TELEVISA...lo hacen con el único fin creo yo...deeee...bueno en primera no utilizar el cana y en segunda, no comprarnos señal, no comprarnos espacio...tales para no darnos a ganar res pesos porque no podemos cobrarles más ¿no? por decirlo así, por minuto...este...imagínate, están haciendo una violación...totales a las leyes mexicanas, a las leyes de comunicaciones de México...y eso hace el Ayuntamiento, no tiene autorización para hacer eso...yo ya los denuncié a la Secretaría de Comunicaciones que es la competente...de hecho la denuncia la presenté el mes pasado apenas, no la habíamos hecho...y la presenté porque tuve inspección en octubre...y en octubre. Este, se dio cuenta la Secretaría de Comunicaciones de la transmisión esa...entonces... me llamaron a mí que por qué no había presentado la denuncia si yo estoy obligado como concesionario federal...a presentar una denuncia a cualquier cosa que altere las...este redes federales de telecomunicaciones...entonces lo hice por eso, porque me vi obligado, no porque...a mí realmente ni me interesa porque nadie los ve...el noventa por ciento de la población tiene cable y esa señal no entra al cable, entonces o sea realmente es lo que te digo, falta profesionalizar este...a los Ayuntamientos bastante...porque cómo vas a educar a la gente a que no haga algo indebido si tú como Ayuntamiento no tienes la educación y estás cometiendo algo indebido...te lo digo porque los tengo grabados...imagínate arquitecto hasta dónde llegamos ¿no? este...hasta dónde llega ...la falta de capacidad de quienes dirigen nuestra...nuestro pueblo...yo sinceramente digo ojalá...como se los he dicho en el programa...la gente en esta elección que no se equivoque porque sino otros tres años de...de estancamiento, sí no de retroceso, sí de estancamiento ¿no?...de nada nos sirve tener una ciudad muy bien trazada, con muy buenas calles, muy buena pavimentación, muy buen

alumbrado público, si no hay un desarrollo económico importante...es realmen...no hay una promoción del municipio...fuera de la frontera...siguen dando impulso a los talleres...este...traspatio...yyyy pus ok, está bien...pero no le dan impulso a comercializar...hace falta mucho...hace falta explotar lo que tenemos también...este, en Tuxpan que es un polo de desarrollo importante que creció hace tres, hace dos administraciones bastante, con los toboganes y que de un de repente se les retiró el apoyo y se sentó, cuando estaba siendo una fuente generadora de empleos importante...o sea, si bien es difícil traer una empresa que va a generar mil empleos ahorita, si buscar lo que ya tenemos, impulsar lo que ya tenemos ¿no?...entonces digo, es muy difícil que un Ayuntamiento que a todas luces se pasa la Ley Federal de Telecomunicaciones por el arco del triunfo, vaya a educar al pueblo para que haga cosas indebidas...que no haga cosas indebidas...se aprende con el ejemplo...es lo que te hablaba en la mañana, ahora hacer algo indebido es lo más sencillo del mundo, porque te amparas...llegar a desalojar a la gente a la fuerza pues como ...los ejemplos en la televisión que vimos, supuestamente lo que hizo TV Azteca con CNI...que llegó, llegaron y los desalojaron de sus instalaciones a punta de pistola...y ¿qué hizo la autoridad? no ha hecho nada...entonces, te digo, es este...cuestión de actitud...cuestión de... de lo que tienes que enseñar en tu casa ¿no? también...¿verdad?...por eso queremos irnos por lo más legal posible en esta...acción urbanística ¿no? en este desarrollo, porque por lo menos yo no estoy acostumbrado a...a hacer ese tipo de situaciones...mejor te evitas muchos problemas...así es aquí pues...ojalá que sirva de algo ¿no?

JAMM: Pues muchas gracias por la entrevista...igual vamos a andar aquí todavía por cuestiones de...de la maestría...hasta mayo...ya casi nos aventamos dos años...e igual Felipe nos invitó a participar...y ahí lo mantendremos informado de los resultados.

JGZC: Bien, no y aquí le damos difusión ¿he? ...cuenten con eso, incluso, si necesitan algún espacio, para hablar de eso...en donde se me ocurre...en unos de los programas tenemos participación del público, tenemos líneas abiertas, en donde inviten a la gente a hablar de eso...adelante...lo programamos...e donde puedan invitar a la gente a que exprese qué está bien o qué está mal o qué no les ha gustado de los aspectos urbanísticos en Tuxpan o qué... adelante, lo vemos...o en sí de toda la administración, de toda la autoridad que si...va todo junto con revuelto...(ríe)...

JAMM: Bien, muchas gracias.

JGZC: Ok.

Entrevista 3.

PROYECTO: “MODALIDADES Y PERSPECTIVAS DE LA GESTIÓN DEL HABITAT”.

Caso de Estudio: Tuxpan, Jalisco.
Universidad I.T.E.S.O.

Entrevista con Baldomero Hernández Martínez, Tesorero de la Asociación Juárez Conacar. Col. Jalisco.
05 de Octubre del 2002.

Por: José Alfredo Morfín Mejía.



Inicié la entrevista con una presentación breve, pues ya había tenido un encuentro con él en la semana anterior. Esta parte de la entrevista no la grabé porque aún no me daba autorización para ello.

Baldomero Hernández Martínez (BHM): Pues aquí, las colonias así se han hecho, a base de que nos juntamos en grupo, un grupo de gentes, personas, que no tienen vivienda, buscamos algún...se busca terreno y ya se va y se le trata al dueño del terreno, que se le quiere comprar el terreno para fraccionar, pero viendo primero que esté dentro del área de aquí del pueblo, donde...donde alcance pues, donde podamos tener los servicios; porque ya a cierta distancia el Ayuntamiento no da los servicios. Entonces nosotros ahí estamos, como le digo, estamos en grupo... somos doscientas ochenta personas los que nos juntamos... y ya fuimos y tratamos el terreno a la persona porque hay gente que no tiene pa' pagar así luego, luego, entonces se dio un plazo para que las personas tuvieran, para que pudieran pagar su lotecito; pero, así fue la forma como nos hicimos de...los lotes. Ahorita

estamos con los servicios, para ya poder este...poder habitar uno sus lotecitos, ya la gente pues que se vaya a vivir, que se vaya a vivir como ellos puedan, conforme sus medios hagan sus viviendas ¿verdad? porque pues ahorita la vida está muy cara, muy difícil, yo pienso que la gente ahorita es muy difícil para fincar, entonces, como puedan hacer sus casitas y...aunque sean de cartón, pero pues ya quieren ellos este...tener su vivienda, para ya no pagar renta; ahorita está muy difícil para pagar renta ya, muy duro.

José Alfredo Morfín Mejía (JAMM): En cuanto anda la renta aquí.

BHM: Pues mira, la renta por más barata, por más baratita son trescientos pesos y de ahí pa' arriba, cualquier cuartito, cualquier...son trescientos, cuatrocientos pesos. Entonces de ahí pa' arriba ya son las rentas.....se paró la grabadora.....varias este, varias colonias...Buenas (saludó a alguien) ...varias colonias que necesitan esto y...solamente esperar que, esperando que el jefe pues, el Presidente acepte darnos, ponernos los servicios.

JAMM: Yo tenía entendido que ahí, El Barro (ahora la Colonia Jalisco), era de origen ejidal.

BHM: Es ejidal, es ejidal, pero...ya sobre lo ejidal, ya tenemos todo arreglado, todo, todo está ya, ya arreglado, sobre pagos, sobre...de todo lo que debe uno arreglar sobre el terreno, en Guadalajara, en SeDeUr, en PROCEDE, en todo ya tenemos todo arreglado.

JAMM: ¿Este entonces lo promovió el Ejido?

BHM: No, es que nosotros, esa...esa persona de esa parcela, supimos que él andaba vendiendo, su parcela, entonces fue cuando se acordó que se hiciera ese grupo y comprársela al dueño.

JAMM: Quien empezó a reunir a la gente, o cómo le hicieron ahí.

BHM: Pues, a nosotros nos empezó a animar una personas que se llama...Ramiro Díaz Valadez, es de Guadalajara él, radica en Guadalajara; entonces está dentro del ramo político él, pero él se dedica...pues a ayudar a la gente necesitada; él este, hace protestas, hace...todo eso...¿edá? este...ayuda mucho a la gente que necesita cuando no se le hace caso ¿edá?, el trata de presionar al gobierno para que atiendan a la gente más...como le digo, es su ramo de él ¿verdad? y él...él este...empezó a mover eso aquí, de ayudar a la gente necesitada, que no tenía vivienda, gente solas, viudas y todo eso...y fueron a empezar a promover con otro seño de aquí, entonces ese señor empezó a platicar con los demás y ya uno mismo platicaba con otros, fíjate, como ves, se va a hacer..y así va creciendo y así fue como nos pusimos de acuerdo, pero ya ese señor...cuando ése señor se retiró de aquí de con nosotros, ya había promovido todo, ya había dejado ahí las cosas bien ¿verdad?, pero, pero quisieron...hubo una persona que quiso pasarse de lista ¿verdad?, pa' los centavos, ya ve que hay largos para el dinero, entonces, este...y le paramos pues el alto, no le permitimos que siguiera abusando y...y ya se hizo otra mesa directiva y hasta ahorita gracias a Dios, estamos trabajando bien, pero, pues ya le digo, pero sí está todo, todo regularizado, todo está arreglado.

JAMM: Y aquí por ejemplo, cuál ha sido el principal problema que los ha frenado para...

BHM: El principal problema ahí ha sido que... que hay un señor, un señor que se llama José Alcaraz que tiene, es vecino ahí de nosotros, de nuestros terrenos, es otro ejidatario y él siempre nos ha echado, siempre ha tratado de meternos la pata, él con un plan de...él no quería que esa colonia se hiciera, él quería que el terreno ese lo recogieran los ejidatarios y este, pero gracias a Dios que nosotros tenemos los papeles, tenemos los papeles de la compra del terreno, donde se compró y él decía, él alegaba que... que no, que nosotros no teníamos ninguna prueba de que habíamos comprado ese terreno, entonces nosotros tenemos el papel donde se firmó, se firmó y firmaron todos los ejidatarios, firmaron, nada más faltó él y una sobrina de él, la cuál no firmó por el consejo de él mismo; entonces ellos dos no firmaron, pero después la hija...la sobrina, se la pensó y sí aceptó firmar, entonces el único que no firmó fue él: y ése papel donde le comprobamos que es nuestro. Todos los papeles los tenemos legales, entonces...y ese señor siempre ha tratado de...de tropezarnos ¿verdad? hacernos quedar mal...él luego luego va y nos recomienda mal con el Presidente que entra, él luego va y “no, hay unas personas que...que quieren hacer su colonia, pero es que no está bien que...esa parcela pertenece al ejido y que...” así empieza y nos tropieza todas las cosas pa' seguir avanzando ¿verdad?, pero es el único, la única persona que tenemos...como enemiga más bien.

JAMM: Hace cuánto que empezaron a...

BHM: Esa colonia tiene...ya va, tiene como diez años, once años.

JAMM: Y dónde empezaron a promoverlo ¿fue en el Ayuntamiento? O fue en SeDeUr.

BHM: Nosotros cuando lo empezamos a promover fue en SeDeUr, es que como le digo, Ramiro Díaz Valadez, ese señor ayuda a uno pero legalmente; y él, él este, todo lo empezó a arreglar en SeDeUr, en SeDeUr estuvimos arreglando todo; entonces...van a traer, entregamos todo lo que nos pidieron que este, planos, que este, todo el terreno, aquí con el Arquitecto hizo el trabajo, planos grandes de todo; cumplimos con todos los requisitos que nos pedían, hicimos un pago, que teníamos que hacerlo al Estado... y ...ya nomás aquí... de allá, de allá nada nos falta, no nos falta nada porque tenemos todo arreglado...y este, ya ahorita lo único, el único detalle que tenemos aquí es el Ayuntamiento, el Presidente y el de Obras Públicas, que es este... Felipe, él este...ya como ellos mismos nos dijeron, “ya lo que falta de aquí del terreno, eso ya nomás depende de nosotros, de aquí del Ayuntamiento”, entonces, el Presidente nos dijo “La otra junta que haga, yo la voy...yo la voy a hacer, voy a llamar a junta a todos, al grupo, para ya darles a saber que están solucionados todos los, sus problemitas de...que hay ahí”, según como lo había dicho la otra vez sobre un problemita de medidas, de medidas del terreno, pero no de los lotes, del alineamiento de nuestro terreno, que estaba medio...que no estaban bien las medidas, pero nosotros notamos que este señor (se refiere a José Alcaraz) movió la cerca, por eso las medidas ya no dieron, porque el Arquitecto que...que nos ha hecho todos los trabajos, él ha hecho...hasta ahorita es más, es el Secretario de... de ahí, de la mesa directiva, y él es el que ha hecho todo, entonces él mismo...él le alega a Felipe (Director de Obras Públicas), “mira, cómo va a estar mal si yo hice todo, yo hice todo el trabajo, todo estaba bien...porqué fue aceptado en SeDeUr, porque vieron que todo estaba...las medidas perfectas, y van saliendo ahora que no está bien, que las medidas que no dan, que este...”. Es que este señor tubo que mover su cerca para vida de que...de echarnos a perder las medidas. Y es que allá, notamos porque al fondo...hay unos árboles, y ahí pensábamos nosotros hacer como un kiosquito, un kiosco para que ahí, la gente se fuera a comer ahí debajo de los árboles; y ahora ya después, ya la cerca del señor ya pasaba de este lado, agarrando también ya los árboles, entonces por eso supimos que si nos cambió las medidas; porque esos árboles contábamos con ellos y ya ahorita están dentro de con él, entonces ahí es donde vemos que sí, él fue el que hizo todo el problema ese. Pero el Presidente es lo único que nos dice “ya nomás arreglo eso, este Felipe va a dar arreglo a eso, y ya nomás estando listo eso, este...doy permiso...doy los permisos...luego voy a meter los servicios y adelante. Y ahorita estamos detenidos por ese motivo, por eso no hay permisos ahorita para fincar...pero pues él prometió (el Presidente Municipal) que todo va a dejar bien, antes de salir; entonces queremos que sea...ver la realidad, porque va a pasar como con los demás, hay vamos a estar...

JAMM: ¿Los demás les dijeron lo mismo?

BHM: Los demás decían y decían también, y así nos quedamos siempre, sale uno y lo mismo, sale otro...entra otro y sigue lo mismo, “no, esto yo, esto y lo otro” y al rato no es nada; y ahora no, queremos que él si...nosotros nos apuramos pues, nos apuramos por la gente ¿verdad?, pobre gente que hay gente que realmente ya no pueden pagar renta y están endrogándose con su familia, gente que...señoras viudas, ahí hay mucha señora viuda, en esta colonia hubo muchas mujeres solas que le entraron, por tener su lotecito y “pues hay los fincamos como podamos, aunque sea una casita de cartón”, pero, con trabajos y planchando ajeno pero ellas pagaron su lotecito...

JAMM: ¿Ya todos pagaron el lote?

BHM: Todos. Todo ya está, todos ya tienen su...todos ya son dueños de su lote, todos.

JAMM: Usted me decía la vez pasada que ya hay, que ya hay algunas casitas ahí.

BHM: Ya hay gente viviendo, ya hay personas viviendo allá.

JAMM: ¿Por qué no se han ido todos ahí?

BHM: Porque hay mucha gente...ahorita lo necesario son los servicios ¿edá? entonces hay gente que dice “no yo como voy a fincar, me voy a ir a vivir así, no hay...este, no hay luz, no hay drenaje”, luego tenemos nada más una toma de agua...una toma de agua para el servicio de las familias que ya hay ahí, está una toma de agua para que se sirvan de ella y pues se turnan, se turnan este, con mangueras...se turnan a poner la manguera cada quien a cierta hora, y se reparte la...el agua, pues...

“Aquí se apagó la grabadora (falló) y retomé en lo siguiente”

JAMM: ¿Quién tiene que meter los servicios?

BHM:¿He?

JAMM: ¿Quién tiene que meter los servicios ahí?

BHM: Pues, ahí nos dijo él que este...porque nosotros le decíamos pues que...o que si nosotros los poníamos, que si íbamos a ponerlos nosotros. Dijo él “mira, es que hay, hay plan de trabajo ¿verdad?, sobre esto, y este...sobre el gobierno del estado y...les ayuda, por cierta cantidad ustedes ponen una parte y el gobierno pone otra...ustedes, pa’ que no paguen todo ustedes” ¿verdad?, entonces, este, pues nosotros le decíamos “no, pues nosotros, este, pónganos los servicios, cóbrenos a cada quien, nosotros le pagamos cada quien, lo que queremos es que tenga ya los servicios, a nosotros díganos, aquí está, ya te pusimos los servicios, te va a costar tanto, y nosotros cada quien que le vaya pagando”.....Se quedó en ese trato, de que una parte la va a poner él, este lo que trae el gobierno pues de las colonias, de ayuda, que ellos iban a ayudar con una parte y nosotros teníamos que poner la otra parte ¿verdad?, es lo que estamos esperando ahorita, para...para limpiar ¿verdad? a ver cuándo vamos a empezar, osea...

JAMM: ¿Usted tiene conocimiento de otras colonias que se hayan organizado igual que ustedes?

BHM: Está una que se llama también, una que se llama “Los Pilastrones”; también esa colonia se hizo así, a base de ... de grupo ¿verdad?...este... pero del Ayuntamiento que yo sepa, la única fue esa que le digo, que...que hizo este...Humberto, el Presidente que salió.

JAMM: ¿Una que se llama Paso Blanco?

BHM: Tierras Blancas, porque Paso Blanco está allá..., pero ahí no...ese Paso Blanco no...no...este, no lo aceptaron; no fue aceptado porque está fuera del área donde el Ayuntamiento tiene...puede instalar los servicios. Está fuera del área el terreno ese (creo que se refiere al de la UCP); entonces no lo permitieron. Porque el que está acá es Tierras Blancas.

JAMM: Tierras Blancas es uno que está por la vías, ¿verdad? BHM: Hey JAMM: Pero un poquito más para abajo, allá donde iban a hacer el Panteón...

BHM: Ese se me hace que es el que hizo el Ayuntamiento... JAMM: Ese ¿verdad?... BHM: Hey.

JAMM: ¿Ha escuchado últimamente que esté promoviendo el Ayuntamiento otro tipo de fraccionamientos?

BHM: Pues yo creo que si, bueno yo me imagino que si, que van a, está promoviendo otro para gente de escasos recursos. Pero este...como le diré pueden pagar, pueden sostenerse, y los que de veras lo necesitan son otra (gente).

JAMM: ¿Usted no le ha intentado en uno del Ayuntamiento?

BHM: Si fui, si intenté...intenté en el primero, en el primero que se hizo; pero ya me dijeron “no este...tu no alcanzas, porque tienes un trabajo que te da para sostenerte, para pagar renta y todo eso, entonces tu no alcanzas. Estos son para gente que realmente no tiene, que no tienen vivienda, no tienen...no pueden pagar renta”. Pero yo veo viviendo gente que realmente si puede, como uno, si a mí me rechazaron entonces a los demás porque no los rechazaron. Está vivi8endo allá muy a gusto y son gentes que realmente hay oros que ocupaban; entonces, ahí es donde está...está la falsedad pues.

JAMM: ¿Se acuerda de los requisitos que le pedían para entrar ahí?

BHM: ¿A esa colonia?

JAMM: Si, porque se supone que también tienen que pagar.

BHM: Todos tienen que pagar, pero pus ganar como quien dice pues ganar lo mínimo, lo mínimo.

JAMM: ¿Pero hay gente que gana menos de lo que piden ahí?

BHM: Si, exacto, la entrada eran cinco mil pesos; entonces yo decía bueno, si es realmente para gente necesitada que no tiene medios y ustedes le están pidiendo cinco mil pesos, de dónde los va a agarrar esa persona para darlos para...entonces, quiere decir que los que agarraron tenían modo para dar ese anticipo, seguir pagando ya. Entonces se beneficiaron gente que realmente no son necesitados.

JAMM: Usted como ve, para esos que de plano no pueden ni siquiera pagar esos cinco mil pesos, qué opciones tienen aquí en Tuxpan para hacerse de una casita o de su lote.

BHM: Pues opciones, opciones, no hay. Opciones no, no, no hay medios, no cualquiera tiene la oportunidad de hacerse de un lotecito...no...si no lo hace uno sacrificándose y acá, nadie le da la oportunidad.

JAMM: ¿Ni siquiera organizándose como ustedes?

BHM: Pues es que, nosotros ya como quien dice estamos...completos ¿verdad? Esa ampliación que quisimos hacer fue esa que...Paso Blanco, allá, o sea, esa quisimos hacerla pero desgraciadamente el Ayuntamiento no la aceptó porque estaba fuera del área...pero si ha habido, aproximadamente habrá como unas dos-tres colonias que si están en necesidad de que las deberían ayudar...¿verdad?, porque si no encuentran ayuda en tratar de solucionar un poco el problema de la colonia la gente no puede avanzar porque esa gente está muy necesitada, son gente de veras jodida. (parece que se cortó de nuevo)...pago renta aquí en el trabajo, pago renta onde vivo, entonces, para yo estar solventando todo, pago; y a veces me la veo difícil, estar solventando gastos, por eso a mí si me urge mi vivienda ¿por qué?, porque de perdís ya me quito el estar pagando renta de la vivienda. O sea que entró más gente ¿verdad? más, había más, entró más gente del grupo que tenemos para el terreno de acá, había más gente que quería lotes y...entonces se trató de buscar otro terreno y tratarlo con el dueño, para si lo vendía, esas personas hicieran igual a lo que hicimos nosotros ¿verdad?, juntarse en grupo y ver cuánto salía el terreno y este...así.

JAMM: Fue desde el inicio entonces. Fue desde el inicio que se empezaron a juntar más de los que cabrían...

BHM: Si, fueron...se empezaron a juntar más; pero entonces acá (El Barro) fueron los primeros, fueron los que tuvieron pues el derecho ¿verdad?, se les daba la preferencia, los que iniciaron y ya los que quedaron que no alcanzaron a quedar, fue por eso que se iba a hacer la ampliación allá y no...no quiso el...no aceptó el Presidente. Que estaba muy lejos...y ya ahora quedó ahora ya de nosotros, quedó una mesa directiva encargada de ese terreno, para seguir adelante...y creo este...si encontraron, hicieron este...un señor que tiene un terreno acá pa este lado, y si están, si está, siguen adelante, pero este...pero me cuentan, hay personas que me cuentan que, que hay gente de...los encargados de ahorita son gente media brava pal dinero ¿verdad? larguita. Creo ellos dicen pues que, que no les costea.

JAMM: Cómo se llaman, ¿ya están bien organizados?

BHM: Dónde ¿ahí en esa? No.

JAMM: ¿Nunca se asoció ni nada?

BHM: Ahí este, hay una mesa... creo unos encargados, una mesa directiva, pero nada más así, para darle a saber de que cómo va caminando aquello, pero no tienen una...una mesa directiva bien, pues en sesión.

JAMM: ¿No es la UCP?

BHM: La UCP no es, esa era otra, es otra. Esa UCP es la que andaba tratando allá pa donde...allá pa abajo, pal paso de San Juan, allá...Hey, esa es otra. Yo ahí estuve, la UCP tiene años, tiene más años que nosotros.

JAMM: Y qué problemas le ve a ellos, por qué no pueden conseguir su...

BHM: No, ahí, yo ahí veo como le digo, ahí nomás lo que se ve son intereses económicos, no es tanto por ayudarle a la gente... solucionarle el problema de vivienda a la gente, ahí lo que se trata es recibir las cuotas y... si, pues en los dos años que estuve, cuotas y, que pagos y.... que lo otro y yo no veía nada claro.

JAMM: Y cuando se salió que, le regresaron su dinero o no.

BHM: No, me dijeron nadie te está corriendo, tu estás renunciando, entonces, sale uno y pierde uno, así sean años, si está renunciando uno pierde uno. Si, yo perdí todo lo que...(falló la grabadora) cuando ese señor Pancho, se retiró Don...Ramiro Díaz Valadez (ya está ablando de El Barro), él dejó el cargo y dice "bueno, el terreno ya se compró, ya se repartió la lotificación, ahora dejo a este señor como encargado del grupo y a seguir adelante con lo demás, pero ese señor salió bien lanza, bien bravo pal dinero, y hasta que le empezamos a descubrir muchas chuecuras, que ocupaba dinero pa esto y ocupaba dinero pal otro y nunca iba a ningún lado, entonces hasta que le empezamos a descubrir y le dijimos "no, usted está nomás robándole a la gente, así es que usted hasta la cárcel va a ir a dar, por estafador" no pues este, este señor mejor desapareció de aquí del pueblo, (nuevamente falló la grabadora) luego vino el de Sedeur, estuvo presente, luego estuvo presente Humberto de aquí del...

JAMM: Y porqué vinieron todos ellos, los de Sedeur, los de la...

BHM: Porque los ejidatarios...ellos decían que nosotros nos habíamos adueñado del terreno así nomás; sin embargo nosotros tenemos el papel firmado (falló de nuevo la grabadora)...y fue donde ellos se calmaron, gracias a que tenemos todos los papeles, manejamos todo este...bien, en confianza porque tenemos todos los papeles legales. (nuevamente...) La gente lo que quiere pues son los servicios, es lo que pide la gente.

JAMM: ¿Ustedes se organizan muy seguido para...?

BHM: No, no, nosotros nos organizamos... hacemos una junta donde realmente es una cosa importante, porque hay veces que las juntas se aprovecha la ocasión pa sacarle dinero a la gente ¿eda?, este...cooperaciones y este y lo otro, y estafar a la gente nomás. Nosotros no, nosotros hacemos una junta cuando realmente vemos que es una cosa, una cosa que es buena, un aviso que puede traer buenas noticias. Pagamos una gritona de esas de bocinas (se refiere a camionetas con sonido para dar avisos), gritando en todo el pueblo...

JAMM: A poco si va la mayoría cuando hacen eso.

BHM: Cuando hacen las juntas si, se junta la gente. Los que no van sabe cuáles son, los que no asisten y no cumplen con nada, son los que tienen vivienda, tienen casa; tienen lotes allá pero tienen dónde vivir, entonces a ellos no les interesa, a ellos no les interesa este...estar cumpliendo. (nuevamente falló la grabadora)...mire, a nosotros sí, pero el señor este que le digo...que era el encargado, él empezó a hacer chuecuras con la gente; había gente que le decía “mira tu, si tu no puedes cumplir con tu pago, qué te parece si te doy tu dinero... en lugar de que lo pierdas te lo doy...” con la gente ignorante “después no vas a sostener la carga de estar cumpliendo y te van a quitar el lote, mejor yo te doy el dinero...” y les daba sus quinientos pesos y él los vendía a mil quinientos, dos mil pesos, tres mil pesos llegó a dar lotes, siendo que nos costaron quinientos pesos; entonces, por ese lado...pues hubo gente que agarró lotes por medio de ese señor, gente que no tenía necesidad. También hubo gentes que por necesidad de una enfermedad o equis cosa, pues... echan mano de su lotecito. Le digo porque a veces van ahí conmigo, y me dicen “...oye fíjate que voy a vender mi lote...” porqué lo vas a vender, si tanto trabajo que nos ha costado, y deshacerte de él ¿dónde vas a vivir? “no, pero mira que tengo un enfermo...y que tengo esto y no hay otro medio más que pagar con mi lote...”; y así, pero si hay gente muy urgida. Y así hay gente que ha agarrado oportunidad de hacerse de lotes ahí, gente que tienen...no tienen necesidad; es por el medio que se han entrado ahí gente así.

JAMM: ¿Les ha traído problema eso?

BHM: Sí, porque son gente que si hay una asamblea nunca dan un cinco de cooperación, y casi nunca va...están anotados, porque yo... la persona que vende llevan al comprador y se hace...se está haciendo un censo ¿eda? de los nuevos ingre...ingresant...que ingresan, para que no se haga un enredo y este, todos esos son los morosos que no cumplen con nada; son los que entorpecen.

JAMM: Entonces hasta el momento ustedes van bien...

BHM: Nosotros vamos bien con todo...en cuestión de todo, de legalización de ahí, de todo va arreglado, va trabajando todo bien, todo va bien. Lo que ahorita le digo es esto y el Presidente pues dijo “miren, aquí el problemita que hay nadie se los va a venir a arreglar, nadie, ni el Presidente de la República, ¿por qué?, porque pertenece al Municipio, aquí a Tuxpan, entonces, nada más el Ayuntamiento es el que puede arreglarles y así nosotros vamos a arreglar eso para seguir adelante ya trabajando bien...” ¿verdad? entonces, “eso es lo que estamos ahorita, nadie más puede arreglarles el problema más que nosotros, arreglando nosotros esto, dice, ya en este...en CORET me parece, ya hay...ya están en proceso los títulos...los títulos de propiedad” entonces dice “ya arreglando esto, inmediatamente los títulos se vienen, dice, ya...entonces esa es nada más la detención, que nosotros demos solución a esto e inmediatamente los títulos se los van a entregar...”

CLIENTE: Y de cuánto por cuanto son los lotes.

BHM: Ahí son de seis por dieciocho.

JAMM: Entonces cuánto tienen así, pa' que ya nomás el Ayuntamiento les resuelva.

BHM: Pos tenemos ya, hace como...unos nueve años; nomás pa' que el Ayuntamiento diga “aquí está esto...y sale”

JAMM: ¡Huy! Entonces, cómo le hacen pues para presionarlo o no presionan nada.

BHM: Pos nosotros...si, solicitamos, hablamos con el Presidente continuamente, estamos hablando con él pero...pero él dice “no, no, no, yo voy a sacar esto, ustedes va a ver...” por eso tenemos fe en que él si pues, no va a ayudar...pero a ver si no nos sale igual.

JAMM: ¿Y no se les ha acercado más gente para ver si tienen chance de entrar ahí a comprar lotes?

BHM: Si como no, si hay gente que...que se acercan, pero este, ahorita no hay gente que venda...cada quien tiene su lotecito y...quiere hacer su casita...

JAMM: ¿Pero no les recomiendan nada ustedes de a dónde puedan ir a buscar?

BHM: Si, los mandamos con otras personas, con otros grupos, miren en tal parte se está haciendo un grupo, se está haciendo una...ahí hay, ahí hay modo de que puedan entrar y comprar tu lotecito; sí, así es como uno se ayuda, decirles dónde pueden ir y con quien se entienden y...así cada rato...pero, como le digo, lo principal lo principal es que la cosa sea legal ¿verdad? que no sean estafadores que nomás les esté prometiendo y sacándoles el dinero y al rato no les cumpla nada. Lo importante es que ...que esté...ver los papeles donde esté todo legalizado, donde todo vaya al corriente sobre...los planes de trabajo que tienen que hacerse para hacer una colonia; eso es lo primero que tiene que ver, si realmente van caminando como es, porque no enseñan nada más cualquier papel “mira aquí fui...no dieron esto...” ese papel cualquier gente lo puede llenar; sin embargo, ver los papeles de todo y sellados, firmados y sellados por donde van a arreglar todo.

JAMM: ¿Si se da aquí mucho los estafadores?

BHM: ¿Las estafas? Yo digo que como donde quiera. Es como onde quiera porque...donde quiera hay...hay gente que sí se pasa...si estafan a uno. Yo no le tenía fe a esto, de las colonias así, una vez también me estafaron muy feo y...dije no, jamás vuelvo a entrar, pero no, la necesidad es muy grande y por los hijos, tener que seguirle entrando. Pero como le digo, acá, acá ya está...nomás falta de que el Presidente nos dé la palabra...(falló de nuevo la grabadora)...como me he entrancado acá con el compromiso de la tesorería, pero sí hemos ayudado, si...

JAMM: Y qué creé que será mejor, por ejemplo organizarse ustedes mismos o que el Ayuntamiento les ayude o cualquier...

CLIENTE: El Ayuntamiento nunca cumple, con ellos no se hace nada, hay nomás le dan a uno largas y es todo lo que hacen...

BHM: Después de que volvió a fallar la grabadora...La colonia está registrada ya...automáticamente ya registrada...se llama Colonia Jalisco, Colonia Jalisco es el nombre de la colonia, este...ya registrada. Antes se llamaba Colonia...era El Barro, todos la conocían por la colonia después El Barro, pero no, ya la registramos, está registrada automáticamente como Colonia Jalisco.

JAMM: Entonces quién se llama Juárez Conacar.

BHM: Ese...Juárez Conacar...somos nosotros, pero ahí hubo un conflicto grande...en que hubo uno...como dicen, ese hombre pertenece al grupo, es socio, pero este hombre tiene mucho perico... y jaló a la gente, y el hizo una...partió el grupo, partió el grupo...y ese señor se unió con ese señor que le digo que se llama este...José Alcaraz, se unieron y este...él decía, él me decía a mí “si tu no te unes con nosotros, te vas a quedar sin lote”, y le digo porqué me voy a quedar sin lote, si yo tengo los papeles donde compré el lote, y donde me está autorizando como dueño, como socio ¿por qué me lo vas a quitar? “No es que ya este, el grupo de nosotros, ya este... hicimos una nueva asociación” se le pusieron Juárez, Asociación Juárez, y nosotros éramos Conacar ¿verdad? el grupo el primero de nosotros, era Conacar. Osea que la asociación de nosotros era Conacar porque estaba unida a...al Consejo Nacional Cardenista, ¿verdad? era quienes nos estaban apoyando. L a Asociación de nosotros así se llama ¿verdad?, Conacar porque...es Consejo Nacional Cardenista. Pero este hombre le puso Juárez, porque así se llama el Ejido, entonces él le puso Colonia Juárez, Asociación Juárez; por eso después dijo un Presidente...”pues para que no se peleen, le vamos a poner Juárez Conacar, para que lleven los dos nombres y se unan otra vez” como estaba el grupo repartido, entonces dijo “si no se unen, no vamos a avanzar, porque una Asociación...un grupo nunca debe estar apartado, así no se puede trabajar...si no se unen, nunca va a avanzar” Entonces, surgió eso de “vamos a ponerle Juárez Conacar, pa’ que lleve las dos asociaciones” dice “pero, las mesa directivas que está representando esto, “ fueron dadas de baja y fue cuando nosotros entramos. Pero realmente ya registrada la tenemos, como Colonia Jalisco, las calles se llaman Tlaquepaque, Tonalá, Zapopan, así se llaman las calles ahí.

JAMM: Yo me acuerdo que hace como dos años estuvieron promoviendo un Plan Parcial ahí con SeDeUr, ¿Ya tenían esos nombres?

BHM: Hey, un Plan Parcial. Pues sobre esto, sobre eso este...ora que tuvimos la junta esa, se habló de eso, del Plan Parcial, se habló de eso. Porque vinieron representantes de...de ahí de...y nos hablaron sobre eso, sobre el Plan Parcial.

JAMM: Y qué les dijeron.

BHM: Pues que...que estamos....creo estamos dentro de eso, del Plan Parcial. Fue por eso por lo que nos dijeron ellos "si están ustedes dentro del Plan Parcial, va a recibir una ayuda...este...el gobierno les va a ayudar hasta con más de la mitad para todo lo que se va a invertir ahí, y si, nos dijeron si estamos dentro del Plan Parcial (Se refiere al Plan de Desarrollo Urbano del Centro de Población). Solo ya estamos esperando pues, que nos digan.

JAMM: Aquí cual es el promedio de...que gana la gente.

BHM: ¿Salarios?

JAMM: Si, salarios.

BHM: Yo creo que unos ochenta...

JAMM: ¿Ochenta pesos? Pero cada cuando.

BHM: Diarios.

JAMM: ¿Y la renta trescientos pesos verdad? Para que a la gente le ajuste está canijo.... como ustedes que están organizados y promoviendo fraccionamientos, también estamos buscando quienes más están más o menos por el estilo ¿no? Por ejemplo, hay quienes se organizan como ustedes, podrá haber alguien que promueva su fraccionamiento, él lo construye y luego vende los lotes ¿no? Pero ¿usted conoce otra forma que haya aquí de promoción de lotes o vivienda?

BHM: ¿De vivienda? Es que hay gente que sí lotifica, que vende lotes, sí hay gente, como Marín ¿verdad?, ¿quién vende lotes allá pa' aquel lado? Marín ¿eda? Ellos lotificaron, este...urbanizaron ellos mismos y ellos mismos están vendiendo sus lotes. Y ahí ya compran pues caro, ahí ya...bien vendidos, como ya está urbanizado y todo, ahí el lote lo recibe ya con servicios; y acá con nosotros pos no, acá como dicen, hacen todo, por eso nos salieron baratos. Un lote en quinientos pesos, pero no es nada, puro piso y hay que meterle todo lo demás; pos casi viene saliendo una cosa igual, porque ya con los gastos que se van a hacer de meterle todo lo demás, casi es una cosa que...mejor comprar un lote urbanizado.

JAMM: ¿Ya más o menos les dijeron cuánto les va a salir lo demás? O no.

BHM: Pues no habían dicho que tres mil pesos nos iban a salir a cada uno los servicios, ponernos la tubería de drenaje y agua, tres mil pesos.

JAMM: Hace cuánto.

BHM: Pues ora en el periodo pasado que pasó, de este Presidente que salió, hace dos años. Eso nos había dicho él, que ya habían hecho el presupuesto y que nos iba a salir en tres mil pesos a cada uno. El nos había dicho que nos iba a dar un año, yo sé que hay gente que no los puede pagar, dice "les voy a dar un año para que...que paguen...digo, nos gustó la idea, pero pos nomás fue una idea (ríe).

JAMM: Pero entonces los lotes con servicios aquí cuánto cuestan.

BHM: No pues ya con los servicios yo creo sale en unos...unos treinta pa arriba ¿verdad? veinticinco y treinta.

JAMM: ¡Ha! Pues de todas maneras les sale barato organizarse ¿no?

CLIENTE: Les sale barato porque ya teniendo todo, electrificación, agua potable, machueleado, drenaje, pues ya con todo eso pues vale más. De todas maneras, no es caro.

JAMM: ¿Usted conoce el fraccionamiento Tizatirla? No me dijeron más, como para ir a buscarlo, a ver qué me platican de ese fraccionamiento.

BHM: Porque...el que está aquí cerca como se llama...quizá ese sea, el de José Alcaraz.

JAMM: Ese pa dónde está, ese fraccionamiento.

BHM: Allá, yendo pa' Tizatirla, de ahí, pa la Unidad Deportiva, un poco más adelante...ahí nomás pregunta dónde está aquí el fraccionamiento de...de José Alcaráz; y quizás ese sea, porque yo nunca he sabido el nombre de ese fraccionamiento de él.

JAMM: ¿Ya está habitado? O todavía no.

BHM: Todavía...no, ya hay gente habitando. Está pues, se está fincando, pero ya hay gente habitando ahí.

JAMM: Entonces al señor José Alcaraz ¿no sabe más o menos dónde lo puedo encontrar?

BHM: Ahí vive, ahí vive. Ahí, ahí nomás preguntas, preguntas dónde vive el señor José Alcaraz, ahí tiene su casa en la colonia. De ahí, de la Unidad Deportiva, tu sigues más pa' adelante, está una Parota grande, y en la Parota grande por ahí preguntas oiga dónde vive el señor José Alcaraz y luego ahí te dicen.

JAMM: Entonces está ahí enfrente de con ustedes ¿verdad?

BHM: Hey, está el terreno de él y luego en seguida el de nosotros.

JAMM: Bueno, pues voy a seguirle entonces, a ver si lo encuentro.

BHM: Si, yo creo que ahorita en la tarde ahí lo hayas.

JAMM: Prácticamente es esto de lo que se trataba...la entrevista.

BHM: No pues, este...ojalá pues se haga algo, este...que pueda ayudar ¿eda? a esta gente, porque...pobre gente digo...uno tiene pues, su trabajo y...tiene modo uno pues de solventar las cosas pues ¿verdad? pero hay unos que realmente no pueden, hay señoras que dicen "no, yo me quiero ir así, voy a hacer una casita de carón, pero yo ya no puedo pagar renta" y con cuatro o cinco hijos...y sola...pues para ellas es difícil.

JAMM: Si, se ve que ahorita el Ayuntamiento si está un poquito más metido en eso del desarrollo urbano.

BHM: Yo pues sé que sí, sé que sí y tengo fe en que si nos va...si nos va, si van a dar, a hacer esto.

JAMM: Para ya transcribir la entrevista, nunca le pregunté su nombre.

BHM: ¿Mi nombre?, mi nombre es Boldomero Hernández...

JAMM: De la asociación Juárez Conacar.

BHM: La colonia antes era El Barro, y ahorita se llama Colonia Jalisco.

JAMM: Hay está, pues era todo señor, muchas gracias por la información que nos dio.

BHM: No, pos este vamos a hablar para...ser escuchados ¿edá?, si pues es importante para...tanta gente que está necesitada.

JAMM: Hay luego nos estaremos viendo por aquí.

BHM: Muy bien, cuando gusten.

JAMM: Con permiso.

Anexo 3.

(RESULTADOS) DESAFIOS DE LA ADMINISTRACION PUBLICA (RDA)

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

crear la estructura del departamento de obras públicas y que esa estructura precisamente se encargue de sentar las bases de una planeación para que ahora sí la forma pueda cambiar

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

creo que el Ayuntamiento debe apoyar todavía más, para que la gente no...a los, a los, a los promotores...no les dé flojera hacer las cosas bien

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

de alguna forma, siiiii...uno como persona no has podido sacar tu proyecto personal de vida adelante, cómo vas a poder sacar el proyecto de todo un pueblo...es ilógico

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

de nada nos sirve tener una ciudad muy bien trazada, con muy buenas calles, muy buena pavimentación, muy buen alumbrado público, si no hay un desarrollo económico importante...

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

durante la administración pasada este... hubo mucha desorganización siento yo en Obras Públicas...y si estuvieron atorando muchas cosas...

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

En eso sí yo pienso que el Ayuntamiento deberían ser un poco más...convertirse en gestor, en vez de inquisidor...en cierto modo, eeeeh ...

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

entonces aquí la, es la consecuencia...es la consecuencia de la...pues ahí el promotor estaba dentro de la administración y se le facilitaron las cosas,

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

Entonces, el principal problema precisamente es...es que el Municipio muchas veces no cuenta con los recursos para poder ofertar, precisamente por la gran cantidad de situaciones que se tienen que resolver, como...bajos pagos de los prediales y del agua, pagan el 50 por ciento de predial y agua, se capta el 50 por ciento; los costos altos del servicio del agua, los costos de nómina, osea, la verdad todo depende de la capacidad que tenga el Municipio para poder ofertar

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

entonces, osea, realmente...siento que en la administración pasada nos atoraron el fraccionamiento porque querían vender el de ellos...

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

Es como cuando fueron a pedir el voto, que la gente les hubiera dicho y porqué voy a votar por ti, si el negocio va a ser tuyo..

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

es decisión del Presidente que entre, no tener gente porque es su compadre o porque le estuviste pegando propaganda, o porque hiciste la birra y te quedó muy buena, o porque le destapaste la cerveza en tal movimiento... sino que se profesionalicen los ayuntamientos

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

es importante no solo profesionalizar los ayuntamientos, sino profesionalizar al Presidente también, a los regidores...que de alguna manera se lavan las manos con decir que solamente son legisladores y solamente hay que ir a votar...pero si

ellos traen un plan de trabajo, porque fueron candidatos a presidentes también...porqué no proponer hacer un trabajo conjunto

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

es que en México todavía las cosas no se manejan muy claramente...así es...y aunque nos queremos ir por el lado más este...decente, pues hay mucha gente que no se conduce así

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

es que ven al fraccionador...como la persona que va a hacer el negocio...y yo porqué le tengo que ayudar si el negocio lo va a hacer él...y eso me lo han dicho ¿he?

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

es un error de las autoridades no tomar en cuenta a la gente...por lo general siempre tomas las decisiones solos y piensan que su decisión es la correcta, cuando pues, es mucho mejor si se consulta o nos...nos dejan participar a...a la gente que tenga interés en participar...

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

estamos tratando con los promotores que son los que se nos han acercado, a inducirlos a...invitarlos a que realicen precisamente un fraccionamiento completo

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

este terreno que en lo general...les está pagando un solo impuesto...bueno, se va a convertir en ciento cincuenta lotes que les den ciento cincuenta pagos de

predial, de agua, de esto y lotro...es más ingreso para el Ayuntamiento también...osea, no lo ven desde ese punto de vista

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

la gente se casó con chavas de aquí aunque trabajara en otro lado, construyeron sus casas aquí y hubo una explosión (demográfica) muy, muy fuerte...pero luego se fuero y se acabó lo que se vendía

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

la Ley te permite muchas cosas...osea, si no la Ley...de Desarrollo Urbano, sí las artimañas que puedas usar en el caso de que vendas...si te demandan, pues te amparas y te vas a juicio...de aquí a quince años se resuelve y de aquí a quince años que se resuelva ya se urbanizó eso...

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

la profesionalización del servicio público es lo que nos va a conducir a un mejor nivel de vida

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

La verdad que nosotros hicimos el intento de apoyarlos pero la gente no acepta, osea, la gente creé que el apoyarlo, el conducirlo, ya es porque le estás imponiendo una situación, y esas son las cuestiones sociales que deberíamos de trabajar

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

muchas veces el Ayuntamiento mismo propicia que las cosas no se hagan bien, porque ponen muchas trabas cuando quieren hacer las cosas bien...entonces pos mejor vamos haciéndolas mal y que se hagan bolas

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

Pero en Tuxpan yo pienso que lo importante ahorita es sentar las bases, sentar las bases para que el día de mañana quien llegue (al poder), por lo menos se sienta comprometido a terminar con...con eso que se da

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

porqué te vamos a apoyar, porqué si el negocio es tuyo...yo pienso que...que esa visión...okey, el negocio es de uno ¡claro, el terreno es de uno!...osea, a fuerzas tiene que tener un negocio ahí...

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

pos nosotros le decíamos “no, pues nosotros, este, pónganos los servicios, cóbrenos a cada quien, nosotros le pagamos cada quien, lo que queremos es que tenga ya los servicios, a nosotros díganos, aquí está, ya te pusimos los servicios, te va a costar tanto, y nosotros cada quien que le vaya pagando”

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

Pos tenemos ya, hace como...unos nueve años; nomás pa’ que el Ayuntamiento diga “aquí está esto...y sale”

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

pues en este caso...ora si que nos limitamos un poquito a promocionarlos, porque es tanta la demanda que..que solos...solos...la demanda por sí sola, te está ahora sí que orillando a buscar, a buscar opciones qué ofertar

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

pues no necesariamente profesionista, sino con visión, gente con visión

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

quedan sujetas a la visión del funcionario el día de mañana, osea, que dice: ¿sabes que? yo tengo otras prioridades, esa no es mi prioridad... y pues ya estás condenado a familias a estar en viviendas en condiciones muy insalubres, esa es precisamente la mayor preocupación

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

si es importante el profesionalizar a los ayuntamientos con la intención de que si hay alguien en obras publicas sea un ingeniero civil un arquitecto, una persona que sepa del ramo...igual en agua potable, igual en seguridad pública

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

tal vez mucha gente que las hizo irregulares fue por el tiempo que se tardaban hacerlas regulares...si, pues chin marín, lo hago irregular y ya después que se arregle ¿no?

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

tendría que ir de la mano un proyecto de desarrollo económico, porque si vas a generar más vivienda, más gente va a venir a trabajar, más gente va a venir a vivir

aquí y tienes que ofertarles algo a esas gentes que se van a vivir aquí ¿no?...y todo va de la mano también, servicios, seguridad,

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

Yo creo que lo terminaron porque lo que sé es que ya vendieron todos los lotes...pero lo que me llamó la atención es que el asesor del Ayuntamiento era el sobrino de la señora y por eso lo sacaron tan rápido

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

yo pienso que...es cuestión de guiarlos ¿no?, un buen líder...

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

yo te puedo mencionar que cómo el Ayuntamiento puede educar que no hagan mal si ellos están haciendo las cosas mal

(RESULTADOS) DESAFIOS DEL DESARROLLO URBANO FORMAL (RDD)

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

Aquí, los de “La Cajita”...de donde subimos a ver al señor este, enfrente (se refiere a una visita que realizamos a un propietario de un terreno contiguo al suyo). Realmente hicieron un negociazo ahí, entonces te digo, estamos acostumbrados a ganar mucho por eso tal vez no les es atractivo un fraccionamiento así

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

De alguna manera...mira, son las, las cuestiones que la Ley te permite, si la gente sabe no trabajar, pues ahora si que la Ley no dice que los tenemos que educar ¿no? para que aprendan a trabajar, básicamente nos acoplamos a los que marca la Ley

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

De lo que si estoy convencido, es de que nosotros no podemos hacer esas obras porque no tendríamos venta de los terrenos, sería un proyecto ruinoso, y hay ejemplos en Tuxpan de eso,

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

de nada nos sirve tener una ciudad muy bien trazada, con muy buenas calles, muy buena pavimentación, muy buen alumbrado público, si no hay un desarrollo económico importante...

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

el meterte...en dificultades al urbanizar, a hacer una urbanización más, más este...más grande o...o aprovechar más el terreno, es este, meterte en más complicaciones...se incrementan los costos también, se incrementa el precio y te limita la posibilidad de ventas

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

El principal problema ahí ha sido que... que hay un señor, un señor que se llama José Alcaraz que tiene, es vecino ahí de nosotros, de nuestros terrenos, es otro ejidatario y él siempre nos ha echado, siempre ha tratado de meternos la pata

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

en cierto modo la urgencia es también de terminar esto (el proyecto y trámite de urbanización) porque tengo el noventa por ciento de los lotes apartados; esa es mi urgencia realmente

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

Entonces imagínate, ciento cuarenta clientes ahí con la lana en la mano (ríe) y no lo podemos sacar, imagínate eso ya no es negocio ¿no? La urgencia es esa básicamente

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

Entonces, la actividad económica está muy deprimida ¿he? Muy, muy deprimida, y no veo yo en lo personal, no veo un proyecto clave para impulsar el desarrollo económico aquí

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

entonces, osea, realmente...siento que en la administración pasada nos atoraron el fraccionamiento porque querían vender el de ellos...

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

Es la inversión del terreno básicamente y...los trámites; y este...y... pues, las obras mínimas que tengas que hacer. Lo que pasa es que también los constructores están muy acostumbrados a ganar mucho (ríe)...

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

es que en México todavía las cosas no se manejan muy claramente...así es...y aunque nos queremos ir por el lado más este...decente, pues hay mucha gente que no se conduce así

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

es que ven al fraccionador...como la persona que va a hacer el negocio...y yo porqué le tengo que ayudar si el negocio lo va a hacer él...y eso me lo han dicho ¿he?

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

eso te obliga a hacer desarrollos de objetivo social también, de alguna manera si tu le metes más servicios es más negocio para ti, osea, uno como fraccionador es más negocio...

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

este terreno que en lo general...les está pagando un solo impuesto...bueno, se va a convertir en ciento cincuenta lotes que les den ciento cincuenta pagos de predial, de agua, de esto y lotro...es más ingreso para el Ayuntamiento también...osea, no lo ven desde ese punto de vista

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

Hay este...tenemos planes de...de financiamiento ¿he? Si ha habido gente que pregunta pero realmente no, no...no hay mucha actividad...no hay mucho interés

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

la gente se casó con chavas de aquí aunque trabajara en otro lado, construyeron sus casas aquí y hubo una explosión (demográfica) muy, muy fuerte...pero luego se fuero y se acabó lo que se vendía

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

la Ley te permite muchas cosas...osea, si no la Ley...de Desarrollo Urbano, sí las artimañas que puedas usar en el caso de que vendas...si te demandan, pues te amparas y te vas a juicio...de aquí a quince años se resuelve y de aquí a quince años que se resuelva ya se urbanizó eso...

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

mientras más atención se le ponga al desarrollo urbano va a ser precisamente generador de otros, otros satisfactores ¿no? no nomás que las calles estén alineadas, osea, que va a propiciar más cosas, desde que quizás el individuo que habite la casa pues va a ser más productivo

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

Pensando de esta forma pues sí vamos a tener a mucha gente en lista de espera para poderles otorgar los servicios y es que eso es lo que ahorita estamos enfrentando fíjate

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

pero el negocio deja de ser tal cuando no tienes quién te compre...porque si, si no te compran, pasa lo mismo que con industrias del pueblo ¿no? fue negocio y subsistieron hasta que se les acabó el cliente...

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

pero más bien no lotes con servicios sino urbanizar que ya tengan los servicios al pie de calle y que cada quién meta los servicios ¿no? Que te digo, es cuestión de analizar por la cuestión económica, actualmente Tuxpan está muerto el asunto, está muerto, entonces sería cuestión de...de verlo ¿no?

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

por eso queremos irnos por lo más legal posible en esta...acción urbanística ¿no? en este desarrollo, porque por lo menos yo no estoy acostumbrado a...a hacer ese tipo de situaciones...mejor te evitas muchos problemas

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

porqué te vamos a apoyar, porqué si el negocio es tuyo...yo pienso que...que esa visión...okey, el negocio es de uno ¡claro, el terreno es de uno!...osea, a fuerzas tiene que tener un negocio ahí...

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

sería muy difícil meterlos de objetivo social ahí porque tenemos los servicios a pie de calle...y realmente no...no ha habido mucho mercado, no, no ha habido mucho mercado

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

siento que lo deberían de ver desde otro punto de vista...desde el punto de vista de que también hay un beneficio social...o que la gente que no tiene nada se pueda hacer de un terreno...

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

tal vez mucha gente que las hizo irregulares fue por el tiempo que se tardaban hacerlas regulares...si, pues chin marín, lo hago irregular y ya después que se arregle ¿no?

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

tendría que ir de la mano un proyecto de desarrollo económico, porque si vas a generar más vivienda, más gente va a venir a trabajar, más gente va a venir a vivir aquí y tienes que ofertarles algo a esas gentes que se van a vivir aquí ¿no?...y todo va de la mano también, servicios, seguridad,

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

Un solo lote nada más, no hay mercado para lotes con servicios, sobre todo por el precio

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

van a pasar los años y vamos a estar creciendo como estamos creciendo, con problemas de servicios, con problemas de imagen urbana, con problemas de sustentabilidad de los mismos espacios que estamos habitando la gente

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

Y ahí ya compran pues caro, ahí ya...bien vendidos, como ya está urbanizado y todo, ahí el lote lo recibe ya con servicios

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

Y casi, casi...lo hice para demostrarle que no hay venta de...de fraccionamientos así, que ya para muestra basta un botón ¿no? el de "Los Arcos" que está aquí abajo no han vendido un solo terreno y si, lo hicieron coto privado, le metieron buen billete y...no han vendido nada, nada

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

ya los que quedaron que no alcanzaron a quedar, fue por eso que se iba a hacer la ampliación allá y no...no quiso el....no aceptó el Presidente. Que estaba muy lejos...

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

Yo ahí estuve, la UCP tiene años, tiene más años que nosotros

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

Yo creo que lo terminaron porque lo que sé es que ya vendieron todos los lotes...pero lo que me llamó la atención es que el asesor del Ayuntamiento era el sobrino de la señora y por eso lo sacaron tan rápido

(PROCESO) OPORTUNIDADES PARA EL DESARROLLO URBANO (POD)

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

Aquí, los de “La Cajita”...de donde subimos a ver al señor este, enfrente (se refiere a una visita que realizamos a un propietario de un terreno contiguo al suyo). Realmente hicieron un negociazo ahí, entonces te digo, estamos acostumbrados a ganar mucho por eso tal vez no les es atractivo un fraccionamiento así

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

Cuando fuimos viendo que ya estaba urbanizada aquella parte de allá, que iba creciendo la mancha poblacional para aquel lado, le buscamos un uso al terreno...

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

Cuandoooo construyeron la autopista hubo mucha generación de empleos, vino mucha gente, se asentó mucha gente

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

De alguna manera la inversión para meter los servicios no fue alta...este...estamos a pié de carrete...de calle; simplemente, seccionamos una parte y lotificamos y le metimos los servicios a los terrenos ¿no? Eso te da un valor ¿verdad?

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

De alguna manera...mira, son las, las cuestiones que la Ley te permite, si la gente sabe no trabajar, pues ahora si que la Ley no dice que los tenemos que educar ¿no? para que aprendan a trabajar, básicamente nos acoplamos a los que marca la Ley

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

Del setenta al setenta y seis con Industrias del pueblo, también, que tuvimos un corporativo muy grande, tenía sobre cinco mil y tantos trabajadores...y luego estaba la central de Comisión del Sur, que era un...una...un organismo de gobierno, de desarrollo comunitario, en donde las oficinas principales estaban en Tuxpan, y las secretarías y las delegaciones estaban también en Tuxpan

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

en cierto modo la urgencia es también de terminar esto (el proyecto y trámite de urbanización) porque tengo el noventa por ciento de los lotes apartados; esa es mi urgencia realmente

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

en un principio era la idea vendérselos, pero cuando vimos lo que nos querían pagar dijimos, no pos hay le paramos...y este...fue por la idea que decidimos hacerlo nosotros

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

Entonces imagínate, ciento cuarenta clientes ahí con la lana en la mano (ríe) y no lo podemos sacar, imagínate eso ya no es negocio ¿no? La urgencia es esa básicamente

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

eso te obliga a hacer desarrollos de objetivo social también, de alguna manera si tu le metes más servicios es más negocio para ti, osea, uno como fraccionador es más negocio...

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

Abrir

este terreno que en lo general...les está pagando un solo impuesto...bueno, se va a convertir en ciento cincuenta lotes que les den ciento cincuenta pagos de predial, de agua, de esto y lotro...es más ingreso para el Ayuntamiento también...osea, no lo ven desde ese punto de vista

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

Abrir

Hay mucha gente que vende terrenos a muy buen precio y que bueno, si ya tienes los contactos, si ya tienes la experiencia, si ya tienes las guías y las formas de hacer las cosas, pues bueno, hay que hacerlo ¿no? Además es un muy buen negocio...aparte

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

Abrir

integrado a la zona urbana y estaba dentro del Plan de Desarrollo Urbano ya también, por eso nos animamos a entrarle, ya era un terreno que ya no era rústico ¿no?, ya era, cómo su puede decir ¿suburbano?

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

Abrir

la gente se casó con chavas de aquí, aunque trabajara en otro lado, construyeron sus casas aquí y hubo una explosión (demográfica) muy, muy fuerte...pero luego se fuero y se acabó lo que se vendía

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

Abrir

la idea básica es que vamos a lotificar todo lo que tengamos que lotificar, porque no queremos tener terreno ocioso ¿si? Hay muchos terrenos que tenemos que no los estamos utilizando...

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

la Ley te permite muchas cosas...o sea, si no la Ley...de Desarrollo Urbano, sí las artimañas que puedas usar en el caso de que vendas...si te demandan, pues te amparas y te vas a juicio...de aquí a quince años se resuelve y de aquí a quince años que se resuelva ya se urbanizó eso...

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

pero si sería interesante que la gente...o sea que de los que están dentro de la zona de desarrollo urbano de Tuxpan, este... pues contemplaran el fraccionar, urbanizar....porque es darle oportunidad a la gente ¿no?

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

pero tú también vas a tener beneficios...te van a pagar predial, de hecho yo te voy a pagar los permisos...o sea, vas a recibir dinero y de aquí en adelante cada año vas a recibir dinero de ahí...

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

pero viendo primero que esté dentro del área de aquí del pueblo, donde...donde alcance pues, donde podamos tener los servicios; porque ya a cierta distancia el Ayuntamiento no da los servicios

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

porque ahora que ya hay luz, se vino la construcción pero así (trueno los dedos) durooo...qué...ocho años o seis años el fraccionamiento y no, ni una casa

construían, dos tres casitas de cartón....ranchitos ¿no? entró, electrificaron y así se vino la construcción, o sea, rapidísimo empezaron a construir casas

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

porque obviamente esto nos va a dejar aprendizaje, nos vamos a enseñar a hacer las cosas y hay que aprovechar ese aprendizaje ¿no?

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

Pues yo tengo el noventa por ciento apartados, yo tengo una lista de ciento cuarenta personas...porque hicimos una...hicimos un sondeo, y tengo una lista de ciento cuarenta personas que están interesadas en comprar un lote

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

sería muy difícil meterlos de objetivo social ahí porque tenemos los servicios a pie de calle...y realmente no...no ha habido mucho mercado, no, no ha habido mucho mercado

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

si en Tuxpan, sentamos las bases e iniciamos a poner atención al desarrollo urbano, pensemos que a diez años podamos ver cosas buenas de Tuxpan

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

Son de aquí, así es, o que están casados con una de aquí y quieren una casa para algún día venir...pero ahorita son ciento cuarenta apartados que tengo ya...entonces imagínate, es bastante la premura

[Abrir](#)

todo oscila en un proyecto financiero, todo, todo, todo, no es el vender por vender ¿no?, es el vender para invertir en otros negocios que se están presentando

[Abrir](#)

yo te puedo decir, de los trabajadores que tengo actualmente el setenta por ciento no tiene casa propia...o viven en casa de sus papás o rentan...entonces, sí hay necesidad de terrenos, hay necesidad de un desarrollo organizado

(RESULTADOS) DESAFÍOS DE LA GESTIÓN SOCIAL (RDG)

[Abrir](#)

aproximadamente habrá como unas dos-tres colonias que si están en necesidad de que las deberían ayudar... ¿verdad?, porque si no encuentran ayuda en tratar de solucionar un poco el problema de la colonia la gente no puede avanzar porque esa gente está muy necesitada, son gente de veras jodida

[Abrir](#)

De alguna manera...mira, son las, las cuestiones que la Ley te permite, si la gente sabe no trabajar, pues ahora si que la Ley no dice que los tenemos que educar ¿no? para que aprendan a trabajar, básicamente nos acoplamos a los que marca la Ley

[Abrir](#)

en este caso los paquetes que están dejando los fraccionadores que fraccionan de interés social, que le dejan el paquete a la asociación para que se organice y continúe con sus trabajos de urbanización progresiva

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

entonces dijo “si no se unen, no vamos a avanzar, porque una Asociación...un grupo nunca debe estar apartado, así no se puede trabajar...si no se unen, nunca va a avanzar”

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

es más difícil...si, si, si...siendo uno solo es difícil ponerse de acuerdo en cuanto a ciertas decisiones... tienes un grupo... de cien gentes, con cien cabezas que piensan diferente... o sea para que te pongas de acuerdo en un, en un plano así...es más difícil ¿no?

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

están dos opciones: una opción parecida a la UCP, es este... la colonia Juárez Conacar, el fraccionamiento “El Barro”, que es... el fraccionamiento “El Barro” tiene nueve años, este grupo tiene nueve años también trabajando y volvemos a lo mismo, lo que te comentaba en un principio, el no conocer el proceso y el ir enfrentándose a trámites que le llevan mucho tiempo resolverlos, es el problema principal

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

había gente que le decía “mira tu, si tu no puedes cumplir con tu pago, qué te parece si te doy tu dinero... en lugar de que lo pierdas te lo doy...” con la gente ignorante “después no vas a sostener la carga de estar cumpliendo y te van a

quitar el lote, mejor yo te doy el dinero...” y les daba sus quinientos pesos y él los vendía a mil quinientos, dos mil pesos, tres mil pesos llegó a dar lotes, siendo que nos costaron quinientos pesos

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

hay una mesa... creo unos encargados, una mesa directiva, pero nada más así, para darle a saber de que cómo va caminando aquello, pero no tienen una...una mesa directiva bien, pues en sesión

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

los nuevos ingre...ingresant...que ingresan, para que no se haga un enredo y este, todos esos son los morosos que no cumplen con nada; son los que entorpecen

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

Los que no van sabe cuáles son, los que no asisten y no cumplen con nada, son los que tienen vivienda, tienen casa; tienen lotes allá, pero tienen dónde vivir, entonces a ellos no les interesa

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

pero me cuentan, hay personas que me cuentan que, que hay gente de...los encargados de ahorita son gente media brava pal dinero ¿verdad? larguita

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

pero quisieron...hubo una persona que quiso pasarse de lista ¿verdad?, pa' los centavos, ya ve que hay largos para el dinero,

[Abrir](#)

pos nosotros le decíamos “no, pues nosotros, este, pónganos los servicios, cóbrenos a cada uno, nosotros le pagamos cada quien, lo que queremos es que tenga ya los servicios, a nosotros díganos, aquí está, ya te pusimos los servicios, te va a costar tanto, y nosotros cada quien que le vaya pagando”

[Abrir](#)

si se organizan bien van a tener una colonia bonita, van a tener un buen fraccionamiento, si no, pues la voy a ver muy difícil

[Abrir](#)

Un lote en quinientos pesos, pero no es nada, puro piso y hay que meterle todo lo demás; pos casi viene saliendo una cosa igual, porque ya con los gastos que se van a hacer de meterle todo lo demás, casi es una cosa que...mejor comprar un lote urbanizado

[Abrir](#)

varias colonias que necesitan esto y...solamente esperar que, esperando que el jefe pues, el Presidente acepte darnos, ponernos los servicios

[Abrir](#)

Y ahorita estamos detenidos por ese motivo, por eso no hay permisos ahorita para fincar...pero pues él prometió (el Presidente Municipal) que todo va a dejar bien, antes de salir; entonces queremos que sea...ver la realidad, porque va a pasar como con los demás, hay vamos a estar

[Abrir](#)

yo ahí veo como le digo, ahí nomás lo que se ve son intereses económicos, no es tanto por ayudarle a la gente... solucionarle el problema de vivienda a la gente

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

Yo no le tenía fe a esto, de las colonias así, una vez también me estafaron muy feo y...dije no, jamás vuelvo a entrar, pero no, la necesidad es muy grande y por los hijos, tener que seguirle entrando.

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

yo pienso que...es cuestión de guiarlos ¿no?, un buen líder...

(PROCESO) GESTIÓN PRIVADA (PGP)

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

ahí si hicimos un mercadeo, y si tenemos muy buena aceptación; tenemos este...incluso en..en el...estudio que armamos de mercado, este...tenemos un noventa y ocho por ciento de aceptación

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

conjuntamente con el Ayuntamiento buscamos opciones para salir adelante. Allá no (se refiere a la administración pasada), allá "...sabes que, estás atorado aquí y pus a ver cómo le haces o tráemelo ya que lo desatores mano...

[Abrir](#)

Es que hay gente que sí lotifica, que vende lotes, sí hay gente, como Marín ¿verdad?, ¿quién vende lotes allá pa' aquel lado? Marín ¿eda? Ellos lotificaron, este...urbanizaron ellos mismos y ellos mismos están vendiendo sus lotes

[Abrir](#)

Hay mucha gente que vende terrenos a muy buen precio y que bueno, si ya tienes los contactos, si ya tienes la experiencia, si ya tienes las guías y las formas de hacer las cosas, pues bueno, hay que hacerlo ¿no? Además, es un muy buen negocio...aparte

[Abrir](#)

la idea básica es que vamos a lotificar todo lo que tengamos que lotificar, porque no queremos tener terreno ocioso ¿sí? Hay muchos terrenos que tenemos que no los estamos utilizando...

[Abrir](#)

pero el negocio deja de ser tal cuando no tienes quién te compre...porque si, si no te compran, pasa lo mismo que con industrias del pueblo ¿no? fue negocio y subsistieron hasta que se les acabó el cliente...

[Abrir](#)

Pero es más accesible comprar este...cuatro de veinticinco que uno de cien ¿verdad?

[Abrir](#)

pero más bien no lotes con servicios sino urbanizar que ya tengan los servicios al pie de calle y que cada quién meta los servicios ¿no? Que te digo, es cuestión de analizar por la cuestión económica, actualmente Tuxpan está muerto el asunto, está muerto, entonces sería cuestión de...de verlo ¿no?

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

pero si sería interesante que la gente...o sea que de los que están dentro de la zona de desarrollo urbano de Tuxpan, este... pues contemplaran el fraccionar, urbanizar... porque es darle oportunidad a la gente ¿no?

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

por eso queremos irnos por lo más legal posible en esta...acción urbanística ¿no? en este desarrollo, porque por lo menos yo no estoy acostumbrado a...a hacer ese tipo de situaciones...mejor te evitas muchos problemas

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

porque obviamente esto nos va a dejar aprendizaje, nos vamos a enseñar a hacer las cosas y hay que aprovechar ese aprendizaje ¿no?

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

porqué te vamos a apoyar, porqué si el negocio es tuyo...yo pienso que...que esa visión...okey, el negocio es de uno ¡claro, el terreno es de uno! o sea, a fuerzas tiene que tener un negocio ahí...

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

Pues primero buscamos asesoría para ver qué podíamos hacer con él, básicamente

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

Tengo gente hasta del D. F., apuntados, de San Luis, de Guadalajara...de Estado Unidos sí, bastantes

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

todo oscila en un proyecto financiero, todo, todo, todo, no es el vender por vender ¿no?, es el vender para invertir en otros negocios que se están presentando

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

Un solo lote nada más, no hay mercado para lotes con servicios, sobre todo por el precio

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

y...es una posibilidad de que la gente se haga llegar también de un terreno, de un pedazo de tierra ¿no? no es lo mismo como te decía, comprar cuatro de veinticinco que uno de cien ¿verdad?

(PROCESO) GESTIÓN PÚBLICA (PGPU)

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

a nivel de Municipio estamos muy limitados, o sea, la...la participación que tiene un Municipio...es mucho muy limitada y las exigencias son muchísimas, las necesidades son muchísimas, entonces, la única opción que un Municipio puede ofertar es precisamente a través de una instancia como es el IPROVIPE que está encargada de...de ofertar este tipo de beneficios

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

acá ya está...nomás falta de que el Presidente nos dé la palabra...

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

creo que el Ayuntamiento debe apoyar todavía más, para que la gente no...a los, a los, a los promotores...no les dé flojera hacer las cosas bien

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

cuando hay grupos por ejemplo como la UCP, como este grupo que se está formando de trescientos lotes, pues la verdad ahí ya de esa forma, no, no se deja tan desprotegida a las personas

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

después de un trabajo que se hizo con ellos, pues como que empezaron a aceptarlo ¿no? a comprender el beneficio que se les estaba otorgando

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

El nos había dicho que nos iba a dar un año, yo sé que hay gente que no los puede pagar, dice “les voy a dar un año para que...que paguen...digo, nos gustó la idea, pero pos nomás fue una idea (ríe)

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

el Presidente pues dijo “miren, aquí el problemita que hay nadie se los va a venir a arreglar, nadie, ni el Presidente de la República, ¿por qué?, porque pertenece al Municipio, aquí a Tuxpan, entonces, nada más el Ayuntamiento es el que puede arreglarles y así nosotros vamos a arreglar eso para seguir adelante ya trabajando bien...”

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

es un error de las autoridades no tomar en cuenta a la gente...por lo general siempre tomas las decisiones solos y piensan que su decisión es la correcta, cuando pues, es mucho mejor si se consulta o nos...nos dejan participar a...a la gente que tenga interés en participar...

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

las ofertas de vivienda van este, va...el gasto es compartido, el IPROVIPE y el Municipio, o sea, en este caso depende mucho de la capacidad que tenga el Municipio para ofertar

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

lo que estamos ofertando: Lotes con Servicios para ochenta acciones y esta segunda acción para trescientas acciones y tenemos seiscientas solicitudes

Alfredo, o sea, vamos a decir que, de cada dos personas, una se va a tener que retirar y va a quedar uno

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

muchas veces el Ayuntamiento mismo propicia que las cosas no se hagan bien, porque ponen muchas trabas cuando quieren hacer las cosas bien...entonces pues mejor vamos haciéndolas mal y que se hagan bolas

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

nosotros nos dimos cuenta con el...con el programa que existía ya de los ochenta lotes ¿verdad? y... y pues la misma gente empezó a preguntar que si había la posibilidad de ingresar ahí y en base a eso se pensó precisamente ofertar los trescientos lotes, y empezamos a captar a la gente que inclusive nos preguntaba, anotarla, anotarla, anotarla, ahorita llevamos seiscientas cincuenta personas;

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

pero tú también vas a tener beneficios...te van a pagar predial, de hecho, yo te voy a pagar los permisos...o sea, vas a recibir dinero y de aquí en adelante cada año vas a recibir dinero de ahí...

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

porque ahora que ya hay luz, se vino la construcción, pero así (trueno los dedos) durooo...qué...ocho años o seis años el fraccionamiento y no, ni una casa construían, dos tres casitas de cartón....ranchitos ¿no? entró, electrificaron y así se vino la construcción, o sea, rapidísimo empezaron a construir casas

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

y de ahí la iniciativa que hemos tomado de, de involucrar precisamente a profesionistas, a profesionistas que, en cierta forma, tengan la formación

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

yo pienso que tenemos la oportunidad de ofertar trescientos lotes...y la demanda... la demanda registrada es arriba de seiscientos lotes, o sea, con el Programa Lotes con Servicios (de IPROVIPE)

(CAUSA) APTITUD EN SERVIDORES PÚBLICOS (CAS)

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

¿un albañil lo vamos a contratar para que nos haga un plan parcial? ¿O para que nos haga un diseño de una obra grande? O sea, hay capacidades ¿no?

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

a la hora de llegar al poder, se enfrentan que hay que cumplir con ciertos puestos, ¿no? y pues el puesto de Director de Obras Públicas, pues al amigo fulano, al puesto de... y creen que el Director de Obras Públicas es todólogo ¿verdad?

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

de alguna forma, siiiii...uno como persona no has podido sacar tu proyecto personal de vida adelante, cómo vas a poder sacar el proyecto de todo un pueblo...es ilógico

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

durante la administración pasada este... hubo mucha desorganización siento yo en Obras Públicas...y si estuvieron atorando muchas cosas...

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

el motivo de la no profesionalización de la administración pública, traemos esa carencias tremendas en el desarrollo urbano

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

el problema es desde la conformación de un Ayuntamiento, la historia de nuestras administraciones, o sea, antes un Director de Obras Públicas era albañil que andaba en campaña y que era Secretario General de la CTM o de la CROC o de la ...cualquier organización política

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

el problema va hasta la conformación de una Ayuntamiento ¿no? la cuestión urbana la afecta desde la conformación de un Ayuntamiento

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

es decisión del Presidente que entre, no tener gente porque es su compadre o porque le estuviste pegando propaganda, o porque hiciste la birria y te quedó muy buena, o porque le destapaste la cerveza en tal movimiento... sino que se profesionalicen los ayuntamientos

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

es importante no solo profesionalizar los ayuntamientos, sino profesionalizar al Presidente también, a los regidores...que de alguna manera se lavan las manos con decir que solamente son legisladores y solamente hay que ir a votar...pero si ellos traen un plan de trabajo, porque fueron candidatos a presidentes también...porqué no proponer hacer un trabajo conjunto

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

I desconocimiento yo pienso... JAMM: De... FRV: De los promotores y porqué no decirlo, de la misma administración (Ayuntamiento)

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

los problemas de la administración pasada que nos pusieron es que porque les dábamos un conflicto al Ayuntamiento...pero bueno, si tu estás vendiendo y está bien especificado en los contratos de compraventa y en las escrituras va a quedar especificado también, o sea el Ayuntamiento no tiene ninguna obligación

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

muchas veces usan criterio...su criterio ¿no? los que están en obras públicas, y lo que ellos marcan es la Ley, cuando muchas veces a lo mejor ni la conocen...

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

pues no necesariamente profesionalista, sino con visión, gente con visión

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

si es importante el profesionalizar a los ayuntamientos con la intención de que si hay alguien en obras publicas sea un ingeniero civil un arquitecto, una persona que sepa del ramo...igual en agua potable, igual en seguridad pública

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

te puedo nombrar que el Arquitecto Felipe Rúa es el mejor elemento de todos, el más profesional por lo menos

(RESULTADOS) DESAFÍOS DE PROGRAMAS DE VIVIENDA (RDP)

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

aquí la verdad es falta de trabajo con la gente, esa gente se ocupa, ocupa muchísimo trabajo con ellos, aquí la cuestión social para la cuestión urbana es importantísima, porque nosotros estamos acostumbrados a no tener una formación para, para crecer con una cuestión planeada...tenemos ahí esos programa muy buenos, pero les falta mucha cuestión social

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

cuando se concursó la obra, pues quien la ganó fue con un sistema constructivo no regional y ahorita es lo que se está quejando la gente que el sistema constructivo no es regional

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

entonces, quiere decir que los que agarraron tenían modo para dar ese anticipo, seguir pagando ya. Entonces se beneficiaron gente que realmente no son necesitados

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

Es muy bueno, pero aquí caemos en lo mismo, que nosotros tratamos de ponerle nuestra identidad a nuestro espacio...y el hecho que nos oferten ya un prototipo, inmediatamente lo transformamos

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

está promoviendo otro para gente de escasos recursos. Pero este...como le diré pueden pagar, pueden sostenerse, y los que de veras lo necesitan son otra (gente)

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

fíjate, si se presentaron muchos problemas ¿porqué?, porque era un programa piloto, era un programa piloto y en lo que nos enseñamos y no nos enseñamos, este, la gente se desesperó, pero afortunadamente obtuvieron el beneficio

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

las cien personas que están ahí, en un principio se portaban muy exigentes, muy exigentes, sobre todo la...por la impuntualidad que tuvieron para entregarles las casas, la empresa si suspendió la obra como seis, siete meses, o sea, fue muy irregular el proceso para adjudicarles el beneficio

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

les hice saber a estas personas de IPROVIPE, es que aquí el gran problema es el sistema constructivo, que es un sistema constructivo no regional y eso ha venido a traer grandes problemas

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

Pero yo veo viviendo gente que realmente si puede, como uno, si a mí me rechazaron entonces a los demás por qué no los rechazaron. Está viviendo allá muy a gusto y son gentes que realmente hay otros que ocupaban; entonces, ahí es donde está...está la falsedad pues

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

porque muchas veces cuando encajonas a una persona que su casa va a crecer así, pues difícilmente lo acepta porque tal vez su necesidad no es como las de enfrente o como el de al lado

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

pues a la empresa que ganó el concurso, pues también que les diga cómo va a crecer la casa esta persona y que cuando le entregue la casa, le diga, tu casa la puedes crecer así...pero que les den las cuestiones técnicas de crecimiento

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

quizás los beneficiados no están preparados para...para este...para afrontar un compromiso de ese tipo

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

un problema importante es y eso lo separo siempre, es no poderles ofertar a las personas diferentes opciones de identidad, en la cuestión de la fachada

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

YO lo hago, no soy albañil, pero yo lo hago, yo no sé que esa casa tiene una junta fría, yo no sé que esa casa está desplantada sobre una plantilla de cimentación...y yo lo voy a hacer con muros de carga que...de una cimentación corrida...entonces, es precisamente lo bueno del Programa contra lo incoherente del crecimiento

(CAUSA) DEMANDA DE VIVIENDA (CVD)

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

ahí está la demanda, o sea la...la necesidad de vivienda ha rebasado las expectativas de oferta, o sea, está completamente muy por encima la demanda a la oferta

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

estamos en grupo... somos doscientas ochenta personas los que nos juntamos...

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

lo que estamos ofertando: Lotes con Servicios para ochenta acciones y esta segunda acción para trescientas acciones y tenemos seiscientas solicitudes Alfredo, o sea, vamos a decir que, de cada dos personas, una se va a tener que retirar y va a quedar uno

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

lo que te puedo decir es que sí hay demanda de lotes, que la gente sí necesita lotes y que sí nos los han, nos han, nos han pedido...este...terrenos, pero si, hemos visto...económicos, claro.... porque con servicios, muy poco

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

nosotros nos dimos cuenta con el...con el programa que existía ya de los ochenta lotes ¿verdad? y... y pues la misma gente empezó a preguntar que si había la posibilidad de ingresar ahí y en base a eso se pensó precisamente ofertar los trescientos lotes, y empezamos a captar a la gente que inclusive nos preguntaba, anotarla, anotarla, anotarla, ahorita llevamos seiscientas cincuenta personas;

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

O sea que entró más gente ¿verdad? más, había más, entró más gente del grupo que tenemos para el terreno de acá, había más gente que quería lotes y...entonces se trató de buscar otro terreno y tratarlo con el dueño

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

pues en este caso...ora si que nos limitamos un poquito a promocionarlos, porque es tanta la demanda que.. que solos...solos...la demanda por sí sola, te está ahora sí que orillando a buscar, a buscar opciones qué ofertar

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

Pues yo tengo el noventa por ciento apartados, yo tengo una lista de ciento cuarenta personas...porque hicimos una...hicimos un sondeo, y tengo una lista de ciento cuarenta personas que están interesadas en comprar un lote

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

se empezaron a juntar más; pero entonces acá (El Barro) fueron los primeros, fueron los que tuvieron pues el derecho ¿verdad?, se les daba la preferencia, los que iniciaron

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

Son de aquí, así es, o que están casados con una de aquí y quieren una casa para algún día venir...pero ahorita son ciento cuarenta apartados que tengo ya...entonces imagínate, es bastante la premura

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

Un lote en quinientos pesos, pero no es nada, puro piso y hay que meterle todo lo demás; pos casi viene saliendo una cosa igual, porque ya con los gastos que se van a hacer de meterle todo lo demás, casi es una cosa que...mejor comprar un lote urbanizado

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

Yo no le tenía fe a esto, de las colonias así, una vez también me estafaron muy feo y... dije no, jamás vuelvo a entrar, pero no, la necesidad es muy grande y por los hijos, tener que seguirle entrando.

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

yo te puedo decir, de los trabajadores que tengo actualmente el setenta por ciento no tiene casa propia...o viven en casa de sus papás o rentan...entonces, sí hay necesidad de terrenos, hay necesidad de un desarrollo organizado

(CAUSA) IRREGULARIDAD ADMINISTRATIVA (CIA)

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

el de “La Floresta”, que vendió...vendió lotes, vendió lotes...y a ver ahorita vamos aclarando ese punto, ellos hablan de que la Ley dice que un hidrante en la esquina, ¿verdad? y ellos pusieron un hidrante y todo el fraccionamiento se quedó sin agua

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

el Fraccionamiento Vistas de La Floresta, que es un fraccionamiento que el anterior Director de Obras Públicas dice: es que ellos se fueron a la Ley y vieron y lo respaldaron; bueno, respaldaron también pagar el cincuenta por ciento de todos sus costos

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

es donde sí nos atoramos en... déjame recordar qué fue lo que nos estuvo trabando....prácticamente...(guarda silencio por unos diez segundos)...era en sí el Plan Parcial. Había varios detalles que nos estaban señalando ahí...

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

eso ha ocasionado a que el fraccionador crea tener todo y se da cuenta de que no está, no está respaldado; y que, por lo tanto, pues no se le puede aprobar

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

Fue por eso que nos dijeron ellos “si están ustedes dentro del Plan Parcial, va a recibir una ayuda...este...el gobierno les va a ayudar hasta con más de la mitad

para todo lo que se va a invertir ahí, y si, nos dijeron si estamos dentro del Plan Parcial (Se refiere al Plan de Desarrollo Urbano del Centro de Población)

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

La interpreta a su modo y si el Ayuntamiento permite, pues...

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

lotes ofertados con situaciones de no poder escriturar y aunque estén escriturados, los enfrentas a que no tienen servicios, a que este, van con su solicitud al Ayuntamiento y el Ayuntamiento no tiene, el ,el plano para ubicarte

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

porque si tenemos, tenemos rezagos, tenemos rezagos, tenemos un fraccionamiento ya, ya recepcionado con...sin servicios, y que se ofertó precisamente como de objetivo social, se llama Fraccionamiento Tizatirla

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

tal vez mucha gente que las hizo irregulares fue por el tiempo que se tardaban hacerlas regulares...si, pues chin marín, lo hago irregular y ya después que se arregle ¿no?

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

Y ahorita estamos detenidos por ese motivo, por eso no hay permisos ahorita para fincar...pero pues él prometió (el Presidente Municipal) que todo va a dejar bien, antes de salir; entonces queremos que sea...ver la realidad, porque va a pasar como con los demás, hay vamos a estar

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

Ya hay gente viviendo, ya hay personas viviendo allá

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

ya uno que es dibujante le dijeron que dibujara la lotificación y van a la administración (Ayuntamiento) con calles de nueve metros, con...no áreas de donación, cuestiones de esas

(CAUSA) IRREGULARIDAD TÉCNICA (CIT)

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

ahorita lo necesario son los servicios ¿edá? entonces hay gente que dice “no yo como voy a fincar, me voy a ir a vivir así, no hay...este, no hay luz, no hay drenaje”, luego tenemos nada más una toma de agua

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

el de “La Floresta”, que vendió...vendió lotes, vendió lotes...y a ver ahorita vamos aclarando ese punto, ellos hablan de que la Ley dice que un hidrante en la esquina, ¿verdad? y ellos pusieron un hidrante y todo el fraccionamiento se quedó sin agua

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

él le alega a Felipe (Director de Obras Públicas), “mira, cómo va a estar mal si yo hice todo, yo hice todo el trabajo, todo estaba bien...porque fue aceptado en

SeDeUr, porque vieron que todo estaba...las medidas perfectas, y van saliendo ahora que no está bien, que las medidas que no dan, que este...”

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

hay un fraccionamiento en Tuxpan que lleva ¡nueve años! Nueve años para hacer un fraccionamiento y que ahorita tienen problemas de que la poligonal no es igual...el levantamiento topográfico pues no es igual al primer plano que ellos tenían y donde hicieron su distribución de lotes

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

La gente lo que quiere pues son los servicios, es lo que pide la gente

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

Paso Blanco, allá, o sea, esa quisimos hacerla, pero desgraciadamente el Ayuntamiento no la aceptó porque estaba fuera del área...

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

porque si tenemos, tenemos rezagos, tenemos rezagos, tenemos un fraccionamiento ya, ya recepcionado con...sin servicios, y que se ofertó precisamente como de objetivo social, se llama Fraccionamiento Tizatirla

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

Se viene a enfrentar a la cuestión legal cuando ya tiene la lotificación resuelta, cuando ya de alguna forma sembró los lotes sobre una topografía accidentada quizás

[Abrir](#)

según como lo había dicho la otra vez sobre un problemita de medidas, de medidas del terreno, pero no de los lotes, del alineamiento de nuestro terreno, que estaba medio...que no estaban bien las medidas, pero nosotros notamos que este señor (se refiere a José Alcaraz) movió la cerca, por eso las medidas ya no dieron

[Abrir](#)

Tenemos precisamente... crecer sin servicios

[Abrir](#)

ya los que quedaron que no alcanzaron a quedar, fue por eso que se iba a hacer la ampliación allá y no...no quiso el....no aceptó el Presidente. Que estaba muy lejos...

(CAUSA) SITUACIÓN ECONÓMICA (CCE)

[Abrir](#)

Atenunque había logrado mantener un salario de doscientos cincuenta pesos diarios y ahorita todos los obreros tienen un salario de ciento treinta pesos diarios, osea, qué te dice eso, te dice que difícilmente ese trabajador va...va a tener la posibilidad de construir una casa,

[Abrir](#)

Cuandooooo construyeron la autopista hubo mucha generación de empleos, vino mucha gente, se asentó mucha gente

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

Del setenta al setenta y seis con Industrias del pueblo, también, que tuvimos un corporativo muy grande, tenía sobre cinco mil y tantos trabajadores...y luego estaba la central de Comisión del Sur, que era un...una...un organismo de gobierno, de desarrollo comunitario, en donde las oficinas principales estaban en Tuxpan, y las secretarías y las delegaciones estaban también en Tuxpan

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

desafortunadamente y día a día el poder adquisitivo, está día a día más limitado. ¿A qué te orilla?, a que no tengas las posibilidades de construir una vivienda, a eso te orilla

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

Entonces, la actividad económica está muy deprimida ¿he? Muy, muy deprimida, y no veo yo en lo personal, no veo un proyecto clave para impulsar el desarrollo económico aquí

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

es producto de nuestro poder adquisitivo, que se resuelva a través de un organismo como INFONAVIT o el FOVISSTE, cuando quizás lo ideal es de que pues tu construyas tu casa como tú quieras ¿no? pero no tenemos el poder adquisitivo, ese es el problema

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

Hay este...tenemos planes de...de financiamiento ¿he? Si ha habido gente que pregunta pero realmente no, no...no hay mucha actividad...no hay mucho interés

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

la renta por más barata, por más baratita son trescientos pesos y de ahí pa' arriba, cualquier cuartito, cualquier...son trescientos, cuatrocientos pesos

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

lo que te puedo decir es que sí hay demanda de lotes, que la gente sí necesita lotes y que sí nos los han, nos han, nos han pedido...este...terrenos, pero si, hemos visto...económicos, claro.... porque con servicios, muy poco

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

Si, de hecho los tenemos anunciando en televisión, los hemos volanteado, hemos...hecho una buena promoción y solamente hemos vendido uno

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

yo pienso que la gente ahorita es muy difícil para fincar, entonces, como puedan hacer sus casitas y...aunque sean de cartón, pero pues ya quieren ellos este...tener su vivienda, para ya no pagar renta

(PROCESO) FRACCIONAMIENTOS DE OBJETIVO SOCIAL (POF)

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

Ahorita estamos con los servicios, para ya poder este...poder habitar uno sus lotecitos, ya la gente pues que se vaya a vivir, que se vaya a vivir como ellos puedan, conforme sus medios hagan sus viviendas

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

Aquí, los de “La Cajita”... de donde subimos a ver al señor este, enfrente (se refiere a una visita que realizamos a un propietario de un terreno contiguo al suyo). Realmente hicieron un negociazo ahí, entonces te digo, estamos acostumbrados a ganar mucho por eso tal vez no les es atractivo un fraccionamiento así

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

en cierto modo la urgencia es también de terminar esto (el proyecto y trámite de urbanización) porque tengo el noventa por ciento de los lotes apartados; esa es mi urgencia realmente

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

Es la inversión del terreno básicamente y... los trámites; y este...y... pues, las obras mínimas que tengas que hacer. Lo que pasa es que también los constructores están muy acostumbrados a ganar mucho (ríe)...

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

Les sale barato porque ya teniendo todo, electrificación, agua potable, machueleado, drenaje, pues ya con todo eso pues vale más. De todas maneras, no es caro

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

los problemas que se tiene en Tuxpan, todos, si te fijas, todos los fraccionamientos van encaminados por Objetivo Social

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

Por la densidad más que nada, para proponer el fraccionamiento por objetivo social...

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

Pues no habían dicho que tres mil pesos nos iban a salir a cada uno los servicios, ponernos la tubería de drenaje y agua, tres mil pesos

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

Pues yo tengo el noventa por ciento apartados, yo tengo una lista de ciento cuarenta personas...porque hicimos una...hicimos un sondeo, y tengo una lista de ciento cuarenta personas que están interesadas en comprar un lote

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

Se quedó en ese trato, de que una parte la va a poner él, este lo que trae el gobierno pues de las colonias, de ayuda, que ellos iban a ayudar con una parte y nosotros teníamos que poner la otra parte

[Abrir](#)

ya hay gente habitando. Está pues, se está fincando, pero ya hay gente habitando ahí

(PROCESO) OPCIONES LOCALES PARA LA SOLUCIÓN DE VIVIENDA (POO)

[Abrir](#)

Es que hay gente que sí lotifica, que vende lotes, sí hay gente, como Marín ¿verdad?, ¿quién vende lotes allá pa' aquel lado? Marín ¿eda? Ellos lotificaron, este...urbanizaron ellos mismos y ellos mismos están vendiendo sus lotes

[Abrir](#)

esa persona de esa parcela, supimos que él andaba vendiendo, su parcela, entonces fue cuando se acordó que se hiciera ese grupo y comprársela al dueño

[Abrir](#)

eso te obliga a hacer desarrollos de objetivo social también, de alguna manera si tu le metes más servicios es más negocio para ti, o sea, uno como fraccionador es más negocio...

[Abrir](#)

Está una que se llama también, una que se llama "Los Pilastrones"; también esa colonia se hizo así, a base de ... de grupo

[Abrir](#)

las cajas populares, pues te prestan...en base a tu capital social, te prestan creo que el doble o no sé cuánto te presten. Mucha gente en base a eso construye su casa y otras personas lo que ahorran en determinado tiempo lo invierten en cosas de su casa

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

lo resuelven ¿por qué? porque viven con el papá...el papá le dio un cuartito por ahí y ahí están, ya, si el predio era grande, pues ya le hicieron un ranchito a un lado, y así lo van resolviendo, la necesidad de vivienda

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

los mandamos con otras personas, con otros grupos, miren en tal parte se está haciendo un grupo, se está haciendo una...ahí hay, ahí hay modo de que puedas entrar y comprar tu lotecito

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

Osea que entró más gente ¿verdad? más, había más, entró más gente del grupo que tenemos para el terreno de acá, había más gente que quería lotes y...entonces se trató de buscar otro terreno y tratarlo con el dueño

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

pues nosotros le decíamos “no, pues nosotros, este, pónganos los servicios, cóbrenos a cada uno, nosotros le pagamos cada quien, lo que queremos es que tenga ya los servicios, a nosotros díganos, aquí está, ya te pusimos los servicios, te va a costar tanto, y nosotros cada quien que le vaya pagando”

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

Pues aquí, las colonias así se han hecho, a base de que nos juntamos en grupo, un grupo de gentes, personas, que no tienen vivienda, buscamos algún...se busca terreno y ya se va y se le trata al dueño del terreno, que se le quiere comprar el terreno para fraccionar

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

Pues igual también como lo están haciendo, que se organizan y compran un terreno...y ellos mismo hacen su desarrollo...

(RESULTADOS) FRACCIONAMIENTOS DE OBJETIVO SOCIAL (RUF)

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

eso te obliga a hacer desarrollos de objetivo social también, de alguna manera si tu le metes más servicios es más negocio para ti, o sea, uno como fraccionador es más negocio...

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

hay una cláusula en donde heee, queda completamente estipulado que el Ayuntamiento no tendrá ninguna obligación para hacer el desarrollo de urbanismo que queda pendiente, es obligación de la junta de colonos este...el terminar las obras urbanísticas.

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

le vimos más posibilidades a hacerlo por objetivo social, porque bueno, de alguna forma el precio no es tan alto y la gente misma se puede organizar para terminar sus, su obras de urbanización

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

lo que te puedo decir es que sí hay demanda de lotes, que la gente sí necesita lotes y que sí nos los han, nos han, nos han pedido...este...terrenos, pero si, hemos visto...económicos, claro.... porque con servicios, muy poco

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

los problemas de la administración pasada que nos pusieron es que porque les dábamos un conflicto al Ayuntamiento...pero bueno, si tu estás vendiendo y está bien especificado en los contratos de compraventa y en las escrituras va a quedar especificado también, o sea el Ayuntamiento no tiene ninguna obligación

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

no te metes en tantos rollos ¿si?, le das más facilidades a la gente pues no es lo mismo que hagan su urbanismo progresivo ¿si?, conforme vayan consiguiendo el dinero o sea, tienen más plazo a urbanizar

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

porque si tenemos, tenemos rezagos, tenemos rezagos, tenemos un fraccionamiento ya, ya recepcionado con...sin servicios, y que se ofertó precisamente como de objetivo social, se llama Fraccionamiento Tizatirla

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

Pues igual también como lo están haciendo, que se organizan y compran un terreno...y ellos mismo hacen su desarrollo...

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

varias colonias que necesitan esto y...solamente esperar que, esperando que el jefe pues, el Presidente acepte darnos, ponernos los servicios

(PROCESO) PROGRAMAS PÚBLICOS DE VIVIENDA (POP)

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

¿qué es un pie de casa?, ¡ha! Pues es el inicio para que tu la desarrolles tu casa, son los espacios con instalaciones, vamos poniéndole así, son los espacios con las instalaciones para que tu le vayas adosando su crecimiento en base a tus necesidades

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

de inicio el Programa es muy bueno, o sea, tan bueno que con el solo hecho de aportar seis mil pesos, te otorgan una casa, un pié de casa, el costo de la casa es de veinticuatro mil pesos...y esos te los subsidia SEDESOL, o sea, SEDESOL paga la casa, es a fondo perdido...En este caso la recuperación es para pagar el terreno que el Ayuntamiento está...poniendo

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

El IPROVIPE ya ves maneja Lotes con Servicios, con el costo de la acción donde el objetivo principal es fomentar el ahorro, a través de un ingreso de cuatro mil pesos y el resto del costo de la acción lo están aportando mensualmente; o sea

que fomentan el ahorro y al término del compromiso, pues tienen ellos la posibilidad de tener un lote con agua, drenaje y conformación de vialidades.

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

el planteamiento es muy bueno; donde te comprometes a cinco años ampliar por lo menos un espacio, en este caso construir un espacio; donde se te condiciona no darle otro uso a la vivienda que no sea habitacional, no rentarla

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

intenté en el primero, en el primero que se hizo; pero ya me dijeron “no este...tu no alcanzas, porque tienes un trabajo que te da para sostenerte, para pagar renta y todo eso, entonces tu no alcanzas. Estos son para gente que realmente no tiene, que no tienen vivienda, no tienen....no pueden pagar renta”

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

La otra oferta que te hace el IPROVIPE es el Programa VivAh, donde el Ayuntamiento oferta el lote con todos los servicios ¿verdad? y a través del subsidio se construye un pie de casa, donde el subsidio es a fondo perdido, el costo de la casa es a fondo perdido y la recuperación es precisamente por el lote del Ayuntamiento

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

Lotes con Servicios que es lo que estamos ofertando, Pies de Casa que es la oferta que se hizo hace dos años y Mejoramiento de Vivienda, mejoramiento de vivienda te prestan siete mil quinientos pesos en material...materiales y tú los aplicas a precisamente, mejorar tu vivienda y lo pagas en un año

[Abrir](#)

primero vamos a informarles la mecánica del programa, y después de informar la mecánica del programa, las personas que por sí solas se descarten pues se van a descartar, ¿por qué?, porque quizás no tienen la capacidad económica del momento de salir sorteadas, de aportar los cuatro mil pesos, que es este, la aportación inicial y ya los que se descarten solos, pues vamos a tomarlo en cuenta

(CAUSA) APTITUD EN PROFESIONISTAS TÉCNICOS (CAP)

[Abrir](#)

¿un albañil lo vamos a contratar para que nos haga un plan parcial? ¿O para que nos haga un diseño de una obra grande? Osea, hay capacidades ¿no?

[Abrir](#)

él le alega a Felipe (Director de Obras Públicas), “mira, cómo va a estar mal si yo hice todo, yo hice todo el trabajo, todo estaba bien...porqué fue aceptado en SeDeUr, porque vieron que todo estaba...las medidas perfectas, y van saliendo ahora que no está bien, que las medidas que no dan, que este...”

[Abrir](#)

el licenciado pues se apoya en este caso de un dibujante, de la persona que más o menos creé saber de cómo distribuir los lotes

[Abrir](#)

están dos opciones: una opción parecida a la UCP, es este... la colonia Juárez Conacar, el fraccionamiento "El Barro", que es... el fraccionamiento "El Barro" tiene nueve años, este grupo tiene nueve años también trabajando y volvemos a lo mismo, lo que te comentaba en un principio, el no conocer el proceso y el ir enfrentándose a trámites que le llevan mucho tiempo resolverlos, es el problema principal

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

no es lo mismo un arquitecto que se dedica a construir vivienda, a que este... va por el área de la edificación, a un profesionalista que se empapa en la cuestión de metodologías y trámites para hacer posible la solución de un predio

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

te puedo nombrar que el Arquitecto Felipe Rúa es el mejor elemento de todos, el más profesional por lo menos

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

Yo pienso que en la cuestión de...de desarrollo de fraccionamientos en Tuxpan, pues hay unas lagunas tremendas, precisamente propiciadas porque no existe o no existía el profesionalista que condujera a las personas a llevar a cabo un trámite de un fraccionamiento

(PROCESO) GESTIÓN SOCIAL (PGS)

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

así es como uno se ayuda, decirles dónde pueden ir y con quien se entienden y... así cada rato...pero, como le digo, lo principal lo principal es que la cosa sea legal

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

es un error de las autoridades no tomar en cuenta a la gente...por lo general siempre tomas las decisiones solos y piensan que su decisión es la correcta, cuando pues, es mucho mejor si se consulta o nos...nos dejan participar a...a la gente que tenga interés en participar...

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

nosotros hacemos una junta cuando realmente vemos que es una cosa, una cosa que es buena, un aviso que puede traer buenas noticias

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

porque ahora que ya hay luz, se vino la construcción pero así (trueno los dedos) durooo...qué...ocho años o seis años el fraccionamiento y no, ni una casa construían, dos tres casitas de cartón... ranchitos ¿no? entró, electrificaron y así se vino la construcción, o sea, rapidísimo empezaron a construir casas

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

Pues igual también como lo están haciendo, que se organizan y compran un terreno...y ellos mismo hacen su desarrollo...

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

si se organizan bien van a tener una colonia bonita, van a tener un buen fraccionamiento, si no, pues la voy a ver muy difícil

(RESULTADOS) ASENTAMIENTOS IRREGULARES (RUA)

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

mucha gente prefiere cuidar su trabajo, prefiere estar seguro en una casa, aunque sea rentada, a aventurarse a invadir un predio

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

muy poco se dan asentamientos irregulares porque no realizan bien sus trámites, pero muy pocos asentamientos irregulares ¿he?, la verdad no tenemos ese problema

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

no fue aceptado porque está fuera del área donde el Ayuntamiento tiene...puede instalar los servicios. Está fuera del área el terreno ese (creo que se refiere al de la UCP); entonces no lo permitieron

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

Se dio en el ochenta esa situación aquí en Tuxpan con una colonia que se llama la Miguel Hidalgo, fueron por ahí, invadieron un predio y después adjudicaron ese terreno al Ayuntamiento, pero no, de ahí en más no, está muy tranquilo en ese aspecto

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

tal vez mucha gente que las hizo irregulares fue por el tiempo que se tardaban hacerlas regulares...si, pues chin marín, lo hago irregular y ya después que se arregle ¿no?

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

Ya hay gente viviendo, ya hay personas viviendo allá

(CAUSA) COSTO DE SUELO URBANO (CVC)

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

De lo que, si estoy convencido, es de que nosotros no podemos hacer esas obras porque no tendríamos venta de los terrenos, sería un proyecto ruinoso, y hay ejemplos en Tuxpan de eso

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

obviamente cuando estemos ya próximos a salir a la venta vamos a hacer un estudio de mercado para ver cuánto, o sea, el precio real y no engañarnos nosotros mismos también en las posibilidades de venta

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

Setenta y ocho mil seiscientos pesos. Son de nueve por veintinueve...

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

Todavía no se el dato exacto, pero...alrededor de veinticinco más o menos

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

y...es una posibilidad de que la gente se haga llegar también de un terreno, de un pedazo de tierra ¿no? no es lo mismo como te decía, comprar cuatro de veinticinco que uno de cien ¿verdad?

(CAUSA) IRREGULARIDAD JURÍDICA (CIJ)

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

“ya arreglando esto, inmediatamente los títulos se vienen, dice, ya...entonces esa es nada más la detención, que nosotros demos solución a esto e inmediatamente los títulos se los van a entregar...”

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

Es ejidal, es ejidal, pero... ya sobre lo ejidal, ya tenemos todo arreglado, todo, todo está ya, ya arreglado

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

gracias a Dios que nosotros tenemos los papeles, tenemos los papeles de la compra del terreno, donde se compró y él decía, él alegaba que... que no, que nosotros no teníamos ninguna prueba de que habíamos comprado ese terreno

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

pero la gente creé que eso es el trámite del fraccionamiento, o sea, subdividir un predio, subdividir un predio y descuida, descuida muchísimo la cuestión legal

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

Porque los ejidatarios...ellos decían que nosotros nos habíamos adueñado del terreno así nomás

(PROCESO) GESTIÓN POLÍTICA (PGPO)

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

a nosotros nos empezó a animar unas personas que se llama...Ramiro Díaz Valadez, es de Guadalajara él, radica en Guadalajara; entonces está dentro del ramo político él, pero él se dedica...pues a ayudar a la gente necesitada

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

entonces aquí la, es la consecuencia...es la consecuencia de la...pues ahí el promotor estaba dentro de la administración y se le facilitaron las cosas,

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

entonces, o sea, realmente...siento que en la administración pasada nos atoraron el fraccionamiento porque querían vender el de ellos...

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

O sea que la asociación de nosotros era Conacar porque estaba unida a...al Consejo Nacional Cardenista, ¿verdad? era quienes nos estaban apoyando.

IV-A-1_DESARROLLADORPRIVADOGPEZUNO.DOCX

[Abrir](#)

Yo creo que lo terminaron porque lo que sé es que ya vendieron todos los lotes...pero lo que me llamó la atención es que el asesor del Ayuntamiento era el sobrino de la señora y por eso lo sacaron tan rápido

(CAUSA) PROGRAMAS DE VIVIENDA INACCESIBLES (CVP)

I-C-1_DIRECTOROBRASPUBLICASTUXPANFELIPE.DOCX

[Abrir](#)

la población abierta no puede aspirar a un crédito de INFONAVIT, debe tener un patrón que esté aportando su pago a la vivienda, y que por consecuencia que esté dado de alta en el Seguro Social ¿verdad? y la verdad es mínima el número de personas que tienen la posibilidad de ejercer un crédito...

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

Opciones no, no, no hay medios, no cualquiera tiene la oportunidad de hacerse de un lotecito...no...si no lo hace uno sacrificándose y acá, nadie le da la oportunidad

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

Todos tienen que pagar, pero pues ganar como quien dice pues ganar lo mínimo, lo mínimo

(CAUSA) CIRCUNSTANCIAS DE GRUPOS VULNERABLES (CCV)

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

ahí hay mucha señora viuda, en esta colonia hubo muchas mujeres solas que le entraron, por tener su lotecito y “pues hay los fincamos como podamos, aunque sea una casita de cartón”, pero, con trabajos y planchando ajeno pero ellas pagaron su lotecito

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

empezó a mover eso aquí, de ayudar a la gente necesitada, que no tenía vivienda, gente solas, viudas y todo eso

III-A-2_LIDERGRUPOSOCIALBALDOMERO.DOCX

[Abrir](#)

pos hubo gente que agarró lotes por medio de ese señor, gente que no tenía necesidad. También hubo gentes que por necesidad de una enfermedad o equis cosa, pos... echan mano de su lotecito

Anexo 4.

Glosario

CIUDAD PROGRESIVA. ENTRE LA IRREGULARIDAD Y EL OBJETIVO SOCIAL DE LOS ASENTAMIENTOS HUMANOS EN TUXPAN, JALISCO.

CODIGO		SUBCÓDIGO		DERIVACIONES		DEFINICIÓN
C	Causas	CI	Irregularidad	CIT	Irregularidad técnica	Asentamientos humanos que se ubican en predios con topografía accidentada, en zona federal de arroyos, en derecho de vía de carreteras y vías del ferrocarril, en zonas inundables y, en general, en lugares no aptos para urbanizar. Así como asentamientos espontáneos, carentes de infraestructura y servicios públicos básicos.
				CIA	Irregularidad administrativa	Acciones urbanísticas que iniciaron el proceso formal ante las autoridades municipales, pero que no han concluido por no sujetarse al proceso administrativo formal que dicta la normatividad urbana vigente.
				CIJ	Irregularidad jurídica	Acciones urbanísticas que no pudieron acreditar la propiedad y/o posesión de los predios donde se están desarrollando (predios de origen ejidal, predios en zona federal, invasiones y despojos de predios, etc.)
		CA	Aptitud profesional	CAS	Aptitud en servidores públicos	Hacen referencia al perfil de los servidores públicos que atienden los proyectos públicos y privados de acciones urbanísticas; sobre todo en lo referente a su preparación, conocimientos, capacidad de respuesta y voluntad política. Está implícita la conformación del Ayuntamiento y sus equipos de trabajo en las diferentes dependencias municipales.
				CAP	Aptitud en profesionistas técnicos	Refieren que los profesionistas locales no tienen la formación en desarrollo urbano, por lo que su intervención en proyectos urbanos es desafortunada; sea como apoyo técnico a notarías o como asesores de las diferentes iniciativas locales.
		CC	Condiciones socioeconómicas	CCE	Situación económica	Hacen una descripción general de la situación económica local, falta de empleo o baja remuneración de este, haciendo difícil el acceso de suelo urbano o vivienda convencional.

				CCV	Circunstancias de grupos vulnerables	Condiciones que experimentan ciertos grupos sociales y que los hacen vulnerables ante circunstancias asociadas a la búsqueda de vivienda
		CV	Vivienda inaccesible	CVC	Costo de suelo urbano	Cuando el alto costo del suelo urbano lo hace inaccesible para la mayoría de la población, así como un negocio poco rentable para los desarrolladores privados.
				CVD	Demanda de vivienda	Datos, indicadores, dichos, que evidencian la necesidad de vivienda en la localidad; así como descripciones de circunstancias propias o de terceros que sugieren la necesidad de contar con una vivienda propia.
				CVP	Programas de vivienda inaccesibles	Descripciones de los requisitos, condiciones que deben cumplir quienes aspiren a formar parte de un programa de vivienda, expresadas de forma tal que los hace inaccesibles para la mayoría de la población local.

P	Proceso	PG	Gestión	PGS	Gestión social	Iniciativas de grupos sociales para promover acciones urbanísticas muy puntuales, por lo general encaminadas a resolver una problemática que les afecta directamente.
				PGPU	Gestión pública	Acciones que emprenden las autoridades, principalmente locales, para resolver una necesidad social, sea general o localizada.
				PGPO	Gestión política	Acciones gestadas por grupos políticos o líderes que los representan, cuando su motivación inmediata es el clientelismo.
				PGP	Gestión privada	Promociones urbanísticas emprendidas por desarrolladores privados, donde la rentabilidad económica es imperante.
		PO	Oferta de vivienda y/o suelo urbano	POP	Programas públicos de vivienda	Refieren a los nombres de los programas que se ofertan en la localidad, describiendo algunas de sus características técnicas o administrativas.
				POF	Fraccionamientos de Objetivo Social	Modalidad de acción urbanística prevista en la legislación local, donde una de sus principales características es el carácter progresivo de su construcción

				POO	Opciones locales para la solución de vivienda	Las diferentes alternativas que tienen los demandantes de vivienda en la localidad, para resolver su necesidad sin adherirse a algún programa público de vivienda
				POD	Oportunidades para el desarrollo urbano	Circunstancias particulares que suceden en un entorno y que posibilitan el desarrollo urbano en condiciones adecuadas, tanto en ubicación e infraestructura, como en rentabilidad

R	Resultados	RD	Desafíos	RDP	Desafíos de programas de vivienda	Los entrevistados reflexionan respecto a requisitos o características de los programas públicos de vivienda que consideran inadecuados, poco pertinentes.
				RDA	Desafíos de la administración pública	Circunstancias a las que se enfrenta la administración pública municipal respecto a sus funciones de prestador de servicios públicos, así como a sus iniciativas de gestión
				RDG	Desafíos de la gestión social	Corresponde a los obstáculos que enfrentan con regularidad los frutos sociales que emprenden alguna iniciativa de autogestión de vivienda o desarrollo urbano
				RDD	Desafíos del desarrollo urbano formal	Expresados como una desventaja que tienen los desarrolladores que atienden los procedimientos normativos vigentes vs quienes lo hacen al margen de la ley para después heredar algún tipo de irregularidad a los futuros vecinos del proyecto y/o a las mismas autoridades
		RU	Urbanismo progresivo	RUA	Asentamientos irregulares	Desarrollos urbanísticos informales que se promovieron al margen de la normatividad urbana vigente y que dependen de la voluntad de las autoridades municipales para la introducción progresiva de los servicios públicos básicos
				RUF	Fraccionamientos de objetivo social	Cuando las obras de urbanización se hacen de forma progresiva, permitiendo la ocupación de lotes y construcción de viviendas aún cuando la infraestructura y los servicios públicos están ausentes en el fraccionamiento