

870102

15
29.

Universidad Autónoma de Guadalajara

INCORPORADA A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
ESCUELA DE ADMINISTRACION, CONTABILIDAD Y ECONOMIA



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

PROYECTO PARA LA CONSTRUCCION DE UN
CONDominio EN LA RIVERA DE CHAPALA.

SEMINARIO DE INVESTIGACION

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS

P R E S E N T A N

MA. TERESA CHURCH ALVA
GEORGINA LEON SALAZAR

GUADALAJARA, JAL., 1984



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

INDICE.

	PAG.
PROLOGO	1
EXPOSICION MOTIVOS	5
I ASPECTOS GENERALES	
A) EXPOSICION DE LA IDEA FUNDAMENTAL	10
B) VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL SISTEMA	11
C) CARACTERISTICAS DE LA ZONA	13
D) LOCALIZACION	14
E) DESCRIPCION DEL CLIMA	16
F) MEDIO DEMOGRAFICO	18
II PROYECTO ARQUITECTONICO	
DESCRIPCION DEL PROYECTO	19
III ASPECTOS FINANCIEROS	
A) INTRODUCCION	23
B) COSTO DE LA OBRA	24
C) COSTO POR UNIDAD	28
D) ESTUDIO DE VENTA	29
E) PROCESO DE LA OBRA	33
F) ESTUDIO DE ACCIONISTAS	34
G) TACTICAS DE VENTA	35

	PAG
IV ASPECTO LEGAL	
A) INTRODUCCION	41
B) DISPOSICIONES TRANSITORIAS	42
C) ADQUISICION Y REGISTRO	44
D) CLAUSULAS QUE SE DEBEN INCLUIR EN EL CONTRATO	47
E) DECLARACIONES DEL REGIMEN DE PRO- PIEDAD	50
F) BIENES PROPIOS, COMUNES Y PORCEN_ TAJE	54
V ASPECTOS ADMINISTRATIVOS	
A) INTRODUCCION	65
B) ASAMBLEA DE PROPIETARIOS	66
C) COMITE DIRECTIVO	70
D) EL ADMINISTRADOR	73
E) DISPOSICIONES ESPECIALES	75
VI RESUMEN	76
VII CONCLUSIONES	79
VIII BIBLIOGRAFIA	80
IX NUEVO CODIGO CIVIL DEL ESTADO DE JALISCO	82
X CREDITOS	84

P R O L O G O.

Para bien o para mal, la vida se hace más complicada cada día.

Además, con las transformaciones sociales que han -- auspiciado el advenimiento de la democracia, grandes masas de la población han recibido beneficios económicos -- desde principios de siglo pasado, al iniciarse la Revolución Industrial, la riqueza ha tenido más movilidad.

Los progresos técnicos han liberado en gran parte al hombre del trabajo manual. También han hecho que se aumente en forma verdaderamente espectacular la producción.

Tan marcados cambios sociales y económicos que no tienen antecedentes en la historia de la humanidad, han sido mucho más intensos y profundos en los últimos cincuenta años. La industria cada vez depende más de la automatización y, por lo mismo, en este momento no se perciben límites al incremento en el ritmo de la producción.

Al transformarse la sociedad de riqueza estable en una sociedad de consumo en la cual los incentivos para obtener dinero cada vez son más poderosos, el hombre se ha-

visto sometido a grandes esfuerzos competitivos para ponerse al nivel o tratar de superar a las demás personas - que se dedican al mismo ramo de la industria o del comercio.

Tal fenómeno es mucho más marcado en los dirigentes de la industria y del comercio. No teniendo ellos horas - fijas de trabajo, ni tareas rutinarias que seguir, no teniendo incluso la seguridad económica que deriva de su - trabajo remunerado en forma sistemática, los dirigentes - están sometidos a presiones psicológicas mucho mayores - que quienes tienen empleo "de planta" o muy estable.

Circunstancias absolutamente nuevas en la historia de la humanidad han hecho que surja un trastorno en la sa lud que habfa sido casi desconocido: el agotamiento psicológico por exceso de trabajo.

El gran esfuerzo para competir ha traído como consecuencia el advenimiento de enfermedades de tipo psicosomá tico, caracterizadas por multitud de trastornos patológicos que están relacionados con el exceso de tensión emocional típico en las áreas muy industrializadas.

Como un paliativo para resolver transitoriamente es

te problema mientras se puede corregir más a fondo, se han hecho modificaciones en las costumbres y en la manera de vivir de los dirigentes, llamados ejecutivos.

Uno de esos cambios fundamentales es el fin de semana. El fin de semana tiene como propósito fundamental, -- cortar en forma más o menos completa las preocupaciones del trabajo; por eso se debe transcurrir en una zona más o menos alejada y que no esté conectada con los sitios en donde está la rutina de trabajo, que le recuerden sus problemas.

Se trata de hacer que la persona deje en la fábrica o la tienda sus preocupaciones, por eso, el fin de semana debe pasarse fuera de la ciudad en donde se trabaja; con el mismo propósito es preferible que no exista fácil comunicación telefónica.

Por otra parte, los lugares para fin de semana no - deben estar excesivamente alejados del centro laboral, ya que sería muy fatigoso transportarse a un sitio lejano y tener que regresar para iniciar el lunes la semana de trabajo. Siendo la higiene mental uno de los principios fundamentales para mantener la felicidad y la salud de los - ejecutivos y, por ser su buena salud y disposición emocio

nal algo tan importante para mantener el más alto grado -
de productividad, ha pensado que sería interesante como -
tema de tesis, programar un sitio para fines de semana -
cercano a la ciudad de Guadalajara.

E X P O S I C I O N D E M O T I V O S .

La ciudad de Guadalajara, por su situación geográfica tiene extraordinarias posibilidades de desarrollo.

Por estar ubicada más occidental del altiplano mexicano, constituye la puerta de entrada a la riquísima costa del Pacífico.

Desde el año de 1927 con la llegada del ferrocarril Sud-Pacífico, se comenzó a notar en Guadalajara un impulso económico. Posteriormente se pudo observar un incremento aún mayor al contemplarse la conexión por medio de la carretera a Nogales. La electrificación de la Cuenca del Río Lerma, en su porción de la gran barranca que atraviesa el Estado de Jalisco de oriente a poniente, el auge general del país se ha reflejado en Guadalajara con desarrollo acelerado.

En Guadalajara concurren además otras circunstancias favorables, el piso es firme, por lo que al construir no existen problemas de cimentación. Hay abundante agua y posibilidades de traer todavía mayor cantidad desde el lago de Chapala. No hay posibilidades de inundación en condiciones normales, porque el drenaje escurre fácil

mente hacia la gran barranca en su cercana zona de Oblatos.

El excelente clima, la característica arquitectónica de la ciudad y las costumbres de los Jaliscienses hacen que esta zona sea muy atractiva, lo cual ha sido una de las causas de que un gran número de personas hayan trasladado su habitación a la ciudad de Guadalajara.

El crecimiento natural de la ciudad es muy atractivo, pero es una proporción igual al incremento por inmigración desde otras entidades federativas de nuestro país.

También es un lugar que goza de gran preferencia para los residentes extranjeros. Después de la capital de la República, es el lugar en que existe mayor número de extranjeros definitivamente alocados.

Todas estas razones hacen pensar que Guadalajara, tendrá en los próximos años un desarrollo económico y cultural extraordinario.

Se tiene planeado fomentar la infraestructura en la cuenca del Rfo Lerma desde Atequiza hasta Ocotlán, prolongándose luego a la Barca.

Toda esta zona tiene fácil canalización a través del río; el agua es abundante, las comunicaciones son excelentes por carretera y ferrocarril, y finalmente, hay electricidad en abundancia y llegará el gas entubado en toda esta región.

Esto hace preveer que en derredor de Guadalajara y sobre todo para la zona oriente habrá un incremento de la Industria en forma espectacular, la cual se ha denominado "Corredor Industrial de Jalisco".

El crecimiento industrial y el auge económico traerá como consecuencia una mayor afluencia de turismo al Estado.

Todas estas consideraciones han sido motivos para elegir como punto de Tesis el establecimiento de un lugar para fin de semana que eventualmente pudiera transformarse en sitio habitacional permanente; seleccionándose un lugar con playa con el propósito de que se faciliten las actividades náuticas, para hacerlo accesible económicamente a personas de no muy elevados recursos económicos.

Por otra parte el condominio resulta más operante en el importante aspecto de mantenimiento ya que la gran-

demanda de terrenos en la Rivera del Lago de Chapala han aumentado sus costos en los últimos años y también tomando el elevado costo de la construcción en dicha zona.

Es también considerar que este tipo de inversión resuelve parcialmente el problema de mantenimiento, por otra parte de los municipios los cuales debido al vertiginoso crecimiento de la zona no siempre están capacitados para proporcionarlo ágilmente y a corto plazo, con lo cual se resuelve un problema del gobierno y de la iniciativa privada.

I ASPECTOS GENERALES.

A) EXPOSICION DE LA IDEA FUNDAMENTAL.

B) VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL SISTEMA.

C) CARACTERISTICA DE LA ZONA.

D) LOCALIZACION.

E) DESCRIPCION DEL CLIMA.

F) MEDIO DEMOGRAFICO.

A) EXPOSICION DE LA IDEA FUNDAMENTAL.

La idea fundamental es realizar la venta de 20 cabanías en condominio con ciertos servicios comunes como son: albercas, asoleaderos, jardines, terrazas, estacionamiento y embarcadero, así como cercado.

Este condominio se llevará a cabo en una propiedad ya localizada y su realización beneficiará a aquellas personas que deseando tener una propiedad en Chapala, no lo han logrado por el elevado costo que implica dicha propiedad.

Otros objetivos a lograr serfan, la percepción de cierta utilidad para los inversionistas y al marcar una pauta para nuevas inversiones de este tipo.

El sistema en condominio que se propone, tiene como todos los sistemas en los cuales interviene el factor humano, aspectos positivos y negativos, como se describe en el siguiente inciso.

B) VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL SISTEMA.

VENTAJAS:

1) Se goza de servicios y prestaciones comunes a un costo más bajo.

2) Este tipo de propiedad vacacional, implica un -- mantenimiento el cual con el sistema se logra en forma - más económica.

3) Se obtiene cierto grado de seguridad al vivir en comunidad.

4) Socialmente, establece relaciones más estrechas entre los co-propietarios y sus familiares.

5) Se trata de lograr que los co-propietarios pertenezcan a una misma esfera socio-económica, con lo cual - las relaciones prosperarían.

6) En forma común se le puede hacer mejoras y aumentar los servicios existentes en la propiedad a menor costo.

DESVENTAJAS:

1) Se tienen que compartir ciertos servicios comunes con los cuales se pierde privacidad.

2) Si no se tiene amistad con las personas, si éstas no pertenecen al mismo nivel socio-económico cultural, se pueden tener dificultades o discrepancia entre los miembros de dicha comunidad.

3) Siempre habrá que tomar en cuenta otras opiniones.

C) CARACTERISTICA DE LA ZONA.

Para darnos una idea más completa de las cualidades de la zona se exponen las siguientes características que se consideran de importancia para la realización del proyecto.

La zona en la cual se ha planeado realizar el condominio, tiene un clima favorable, ya que la escala de temperaturas están localizados en los climas templados y semi-cálidos, la precipitación pluvial, se puede decir sin mucha variación año con año (descripción del clima).

La zona cuenta con construcciones varias y tiende a poblarse totalmente en un futuro no muy lejano.

Existe un camino vecinal que llega directamente del predio a la carretera Chapala-Jocotepec, el cual será empedrado para utilizarlo como acceso al condominio.

El terreno en sí tiene cierto declive, lo cual resulta ser un atractivo pues ese desnivel les da una mejor vista a las cabañas hacia el lago.

El lugar se ubica relativamente cerca de grandes -

centros turísticos como Ajijic y San Juan Cosalá.

La propiedad cuenta con agua en abundancia y línea eléctrica así como arbolado natural que puede aprovecharse en los jardines.

D) LOCALIZACION.

Por el carácter descriptivo que se ha querido a la presente Tesis se ha incluido su localización en la Rivera de Chapala, con lo cual se pretende que la persona que estudie el proyecto obtenga una idea más clara y específica del terreno en cuestión.

El lote con una superficie de 10,000 metros localizado en la Rivera de Chapala entre Ajijic (3,200 mts.) y San Juan Cosalá (1,800 mts.).

Entre el lote y la carretera Chapala-Jocotepec existe un camino vecinal de 200 mts. que sirve de acceso a la propiedad.

Para facilitar la localización y lograr una idea más clara de la propiedad se obtuvo una fotografía aérea de la zona mencionada.

E) DESCRIPCION DEL CLIMA.

Independientemente del valor que tiene el clima como factor deseable para la industria de la construcción, es de vital importancia el conocimiento del clima y la precipitación pluvial, para programar el tiempo en que se realizarán las obras, ya que de otra forma sería difícil lograr el ritmo de construcción costeable.

Por lo antes expuesto, a continuación se describe, según datos proporcionados por el plan Lerma-Chapala, el clima y precipitación pluvial que afecta la zona que nos interesa, así como una gráfica adjunta para facilitar su apreciación.

El clima, como en la gráfica se expone, varía de templado a semi-cálido dependiendo de la época del año.

En la gráfica obtenida se tomarán en cuenta 30 años de temperatura y 29 años de precipitación pluvial. Los resultados son: temperatura y precipitación promedio, según se registraron en dicha zona hasta el año de 1968.

En el mes de enero se registra una temperatura promedio de 16°C y una precipitación de casi 10 mm.; en fe-

brero sube la temperatura de 17°C y baja la precipitación hasta 5 mm.; en marzo alcanza una temperatura promedio de 20°C con precipitación de 9 mm.; en el mes de abril sube hasta 22°C con precipitación de 10 mm.; en el mes de mayo llega su máxima temperatura de 23°C , la cual es seca, desagradable y con precipitación de 20 mm.; en el mes de junio se mantiene sobre 22.5°C y precipitación de 180 mm.; en julio hay un descenso de 21°C con precipitación de 210 mm. promedio (en los dos meses anteriores es que se registra alta temperatura y alta precipitación, serfrazonable que se les consideraran los más calurosos del año). En el mes de agosto baja a 21°C la temperatura y la precipitación es de 160 mm. El mes de septiembre tiene una temperatura promedio de 20.5°C con 135 mm. y una precipitación de 50 mm.; noviembre, como la gráfica nos indica, tiene una temperatura promedio de 18.5°C y una precipitación de 13 mm. En el mes de diciembre la temperatura baja hasta 16.3°C promedio con una precipitación de 7 mm.

La gráfica y la descripción anteriormente realizada del clima, nos indican que la mayor parte del año es agradable y atractiva.

F) MEDIO DEMOGRAFICO.

El crecimiento de la población es importante para nuestro estudio, puesto que esto implica dos aspectos, la población natal de la zona y la inmigración que se ha efectuado con un incremento mayor desde el año de 1970 hasta la fecha actual.

En esta gráfica no se toma en consideración la población flotante que también es considerable, así como tampoco aparece el turismo que varía en cantidades dependientes de la época del año, el mes y hasta el día de la semana.

II PROYECTO ARQUITECTONICO.

DESCRIPCION DEL PROYECTO: EL DORADO.

Por ser una zona eminentemente turista y de descanso, se eligió la Rivera del Lago de Chapala para la ubicación de El Dorado.

Se ha incluido un proyecto arquitectónico que se considera adecuado a las necesidades que exige este tipo de propiedad y que nos dará las bases para presupuestar el costo de la inversión.

Se estudiaron las necesidades arquitectónicas y humanas que un proyecto de este tipo podría tener, llegando a la conclusión que consta de:

1) Vía de acceso única, partiendo de la carretera - Chapala-Jocotepec.

2) Zona de estacionamiento con capacidad para 30 automoviles.

3) Jardines y pasos que comuniquen funcionalmente a todas las unidades con los servicios comunes, consideran

do la pendiente natural del terreno, estos jardines constarán de varios niveles y de zonas arboladas.

4) Terrazas, asoleaderos y miradores con frente a la laguna.

5) Piscina y chapoteaderos con dimensiones necesarias para cubrir las necesidades de los usuarios.

6) Guarderfa de lanchas y veleros con botadero.

7) Veinte unidades de habitaciones distribuidas de tal manera en el terreno que la visibilidad sobre la Laguna sea óptima.

Cada unidad consta de dos plantas:

PRIMERA PLANTA

a) Ingreso por una terraza y a través de una pared de cristal.

b) Zona de estar, que pueda convertirse en alcoba en caso necesario.

c) Comedor integrado a la cocineta por una barra. -
La zona de estar y el comedor tienen vista a la Laguna.

d) Medio baño, localizado en la parte baja de la es
calera.

e) Núcleo de servicios:

1) Patio.

2) Recámara de servicio con baño completo.

SEGUNDA PLANTA

a) Zona de distribución al final de la escalera, co
municada por doble altura a la estancia-comedor y gozando
de la vista a la Laguna a través de ellos.

b) Baño seccional completo.

c) Dos recámaras dobles con closet cada una.

III ASPECTO FINANCIERO

A) INTRODUCCION.

B) COSTO DE LA OBRA:

- a) Costo del terreno, urbanización y servicios generales
- b) Costo de la construcción.
- c) Gastos Generales.

C) COSTO POR UNIDAD.

D) ESTUDIO DE VENTAS.

E) PROCESO DE LA OBRA.

F) ESTUDIO DE ACCIONISTA.

G) TACTICAS DE VENTAS.

A) INTRODUCCION

En la empresa objeto de este estudio como en cualquier negocio, el aspecto financiero puede considerarse como el de mayor importancia ya que de él depende en gran parte la obtención del objetivo principal perseguido por los socios-inversionistas, como es el de recuperar lo invertido, mas un justo margen de utilidades todo negocio, independientemente de su magnitud necesita una planeación financiera.

Un buen estudio financiero es de gran interés y beneficio para los socios inversionistas, para la institución de crédito que financiará la obra, para la compañía constructora que financiará la obra, para los vendedores y en algunos aspectos para el cliente.

En nuestro estudio incluimos un capítulo referente al aspecto financiero en el cual se analizan algunos apartados que es necesario conocer como etapa previa al desarrollo del proyecto.

B) COSTO DE LA OBRA.

En el presente estudio se ha indicado un apartado al costo de la construcción y su desarrollo cronológico, como un complemento al capítulo del proyecto arquitectónico. El costo de la obra se ha dividido en tres incisos para su análisis.

a) El primero incluye el costo del terreno (que podría considerar como aportación de capital por uno de los socios) la urbanización de dicho terreno que, debe anteceder a la construcción de las unidades habitacionales y los servicios generales, los cuales se refieren a las construcciones, espacios y jardines que son de beneficio común.

b) El segundo aspecto se refiere al costo de la construcción de las unidades habitacionales o bungalows en condominio. Se ha calculado un costo por metro cuadrado de construcción para facilitar el manejo de cantidades y para una más clara visualización de las proporciones de los costos, se ha realizado una gráfica que nos muestra los porcentajes correspondientes a los costos de construcción.

c) El tercer inciso es el correspondiente a los gastos generales, en el cual se han incluido los gastos de proyecto.

Se hace incapié en que las cantidades calculadas que se expondrán en el presente estudio, son reales y de acuerdo con los costos que actualmente imperan en la localidad, los cuales son más elevados que los costos de producción - en la ciudad de Guadalajara.

a) Costos del terreno, urbanizaciones y servicios
generales.

TERRENO (10,000 M a \$3,500.00)	\$35'000,000.00
URBANIZACION (DRENAJE, AGUA POTABLE, PAVIMENTO, ALUMBRADO, BANQUETAS, ESTACIONAMIENTO, ETC.) (10,000 M a \$5,000.00)	\$50'000,000.00
VIAS DE ACCESO	
EMPEDRADO (200X6-1,200M a \$ 9'384,000.00 \$320.00)	
ALUMBRADO Y ARBORTANTES	
B a \$2,000.00 c/u	\$ 16,000.00\$ 400,000.00
PISCINA CON CHAPOTEADERO	
207.5 M a \$20,000.00	\$ 4'150,000.00
AREA TERRAZAS Y ASOLEADEROS	
1,500 M a \$1,500.00	\$ 2'250,000.00
MUROS DE CONTENCION, UN LOTE	250,000.00
ANDADORES 513 M a \$1,500.00	769,500.00
CAJETES 25 PIEZAS A \$2,500.00	62,500.00
CASA PARA CONSERJE 42M a \$18,000.00	756,000.00
ARREGLO DE JARDINERIA Y ARBOLADO	
PLAYA 9,834 M a \$1,500.00	14'751,000.00
BOTADERO	200,000.00
GUARDA LANCHAS	250,000.00\$23'839,000.00
SUMA DE TERRENO, URBANIZACION Y SERVICIOS GENERALES	\$108'839,000.00

b) Costos de construcción.

COSTOS DE CONSTRUCCION POR UNIDAD (128.57 M a
 \$500,000.00 \$3'214,250.00)20 a \$90,000.00 \$64'285,000.00

c) Costos generales.

1.- GASTOS DE ADMON. EN CONSTRUCCION (5% S/VALOR DE CONSTRUCCION)				\$ 3'214,150.00
2.- GASTOS DE PROYECTO (5% S/VALOR DE CONSTRUCCION)				3'214,150.00
3.- GASTOS DE PERMISO DE CONSTRUCCION (10% S/VALOR DE CONSTRUCCION)				6'428,500.00
4.- PROMOCION Y COSTO MENSUAL		ANUAL	5 AÑOS	
VENTA				
1) PRENSA	\$12,000.00	\$144,000.00	\$	720,000.00
2) REVISTA	7,500.00	90,000.00		750,000.00
3) BOLETINES	2,000.00	24,000.00		120,000.00
4) DIRECTORIO	1,000.00	12,000.00		60,000.00
5) RADIO	20,000.00	240,000.00		1'200,000.00
5.- ESCRITURAS (50% Y GASTOS FISCALES \$250,000.00)				\$ 2'850,000.00
SUMA DE GASTOS GENERALES				\$33'457,000.00

C) COSTO POR UNIDAD

El costo por unidad habitacional se ha calculado simplemente por división de los totales de los costos entre el número de unidades vendidas.

Arbitrariamente se ha determinado una utilidad de - - \$2'170,950.00 por unidad, esto es, una utilidad total de - \$43'419,000.00

1) TERRENO-URBANIZACION Y SERVICIOS GENERALES

108'839,000.00 20 = \$ 5'441,950.00

2) COSTO DE CONSTRUCCION POR UNIDAD

64'285,000.00 20 = \$ 3'214,250.00

3) GASTOS GENERALES

33'457,000.00 20 = \$ 1'672,850.00

SUMA: \$10'329,050.00

UTILIDAD: \$ 2'170,950.00

PRECIO DE VENTA: \$12'500,000.00

IMPORTE DE VENTA: \$250'000,000.00

CONDICIONES DE VENTA: AL CONTADO

PRECIO UNITARIO: \$ 12'000,000.00

D) ESTUDIO DE VENTAS

Se piensa hacer una promoción de ventas con publicidad directa y efectiva, que reúna los requisitos exigentes por el mercado.

Los futuros dueños de "El Dorado", deberán tener ciertos requisitos, refiriéndose específicamente a su nivel socio-económico y cultural, que debe ser adecuado.

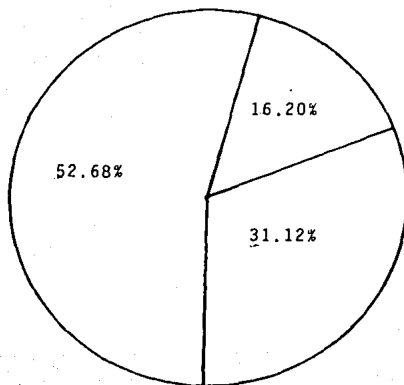
Las ventas se realizarán por medio de agentes especializados en el ramo, los cuales trabajarán a comisión. Se considera que el periodo de ventas será de siete meses y se iniciará en marzo, esto es antes de terminar la obra. Para finalizar las ventas en septiembre del mismo año.

PORCENTAJES DE VENTAS ESPERADOS.

FECHA	UNIDADES	PORCIENTOS	VENTAS
Marzo	6	30%	\$ 75'000,000.00
Abril	2	10%	25'000,000.00
Mayo	2	10%	25'000,000.00
Junio	3	15%	37'500,000.00
Julio	3	15%	37'500,000.00
Agosto	2	10%	25'000,000.00

FECHA	UNIDADES	PORCIENTOS	VENTAS
Septiembre	2	10%	\$ 25'000,000.00

SUMA	20	100%	\$ 250'000,000.00

**COSTO TOTAL DE LA OBRA**

Gastos generales	\$ 33'457,000.00	16.20%
Gastos de construcción	64'285,000.00	31.12%
Gastos de terreno, urbanización y servicios generales	108'839,000.00	52.68%

	\$ 206'581,000.00	100%

Mediante él, podemos informar a grupos humanos de actividades específicas en forma atractiva, de nuestro producto o servicio en apoyo de las ventas. El principal inconveniente que debemos considerar en este tipo de publicidad es, que la persona que la recibe, no lo tome en cuenta y lo tire al cesto de la basura antes de leerlo. Pero mediante el diseño atractivo utilizando colores y tipografía adecuadas podemos lograr que un gran porcentaje sea tomada en consideración nuestra campaña.

Los gastos directos de venta así como los gastos de promoción y publicidad será por cuenta de la compañía promotora, la cual obtendrá un porcentaje sobre las ventas que, tentativamente podríamos considerar entre un 2-3% sobre el monto de las ventas. Dependiendo de la mayor o menor responsabilidad que se le otorgue a la compañía promotora.

Con base en un 2% se puede determinar lo siguiente:

VALOR DE VENTA POR BUNGALOW X % DE COMISION

EROGACION POR VENTA DE CADA UNO.

EROGACION POR VENTA DE CADA UNO X20 UNIDADES

EROGACION TOTAL POP. VENTAS Y PROMOCION

12'500,000.00 X .02	\$ 250,000.00
250,000.00 X 20	\$5'000,000.00

E) PROCESO DE LA OBRA

Como es costumbre en la Industria de la Construcción, se ha formulado un calendario de inversión en el proceso - de la mano de obra por los siguientes motivos:

- 1.- Para determinar las partidas de crédito necesario, haciéndolas coincidir con las etapas de la inversión.
- 2.- Para fijar plazos de construcción que nos sirvan de control, ya que en proporción del retraso de la construcción de una obra, es el aumento de los costos de la misma.
- 3.- Es de importancia seguir el calendario de la obra para eludir que el periodo de mayor actividad de construcción coincida con la época de interés a precipitación pluvial, pues de otra forma se vería afectada - por los lógicos inconvenientes y no se lograría un ritmo de construcción costeable.

F) ESTUDIO DE ACCIONISTAS.

Existen diversos factores que afectan a las necesidades de capital de los negocios de esta índole, haciendo que estos varíen drásticamente de una empresa a otra. Es de gran importancia conocer otros factores, porque con base a ellos decidimos qué tipo de accionistas vamos a tener o podemos adecuar a nuestro negocio.

FACTORES:

- 1.- Clase de negocio.
- 2.- Condiciones de venta.
- 3.- Demanda.
- 4.- Duración del periodo de construcción y costo.
- 5.- Escala de la operación.

Los valores que se invertirán en este proyecto serán aportaciones de 5 socios accionistas que aportarán la cantidad de \$50'000,000.00 cada uno, esperando obtener utilidades de \$ 8'683,000.00 cada socio. Las aportaciones las darán antes de iniciar la operación.

G) TACTICAS DE VENTA.

Se contratarían los servicios de una promotora especializada en ventas de inmuebles. Esta sugestión se basa en las dificultades que acarrea el formar un equipo de ventas con agentes temporales ya que la contratación, instrucción y control de los agentes, requiere una actividad y desembolso económico que no rendiría los resultados efectivos que se podrían lograr por medio de una agencia especializada.

Otra razón por lo cual creemos que sería conveniente contratar los servicios de una agencia promotora es que el volumen de ventas es reducido y no justifica la organización de un equipo temporal de ventas.

ESPECIFICACIONES QUE SE REQUIEREN PARA CONTRATAR LA AGENCIA PROMOTORA:

Se buscará contratar en una compañía promotora la seriedad reconocida que tenga las relaciones necesarias para realizar este tipo de ventas, ya que nuestro universo en el mercado se reduce a una clase socio-económica que podemos llamar media-alta.

La compañía promotora deberá hacerse cargo tanto de -

las ventas como de la promoción publicitaria. Estas dos actividades deberán estar controladas por los socios e inversionistas del proyecto y/o por su representante legal.

Los agentes vendedores asignados por la compañía promotora para la venta de nuestro condominio, deberá cumplir ciertos requisitos en cuanto:

- a) Experiencia.
- b) Presentación.
- c) Solvencia Moral.
- d) Don de gentes.
- e) Profesionalismo.

La agencia responsable del manejo de su personal absorberá cualquier problema que se origine por mal manejo o falta de control en la relación: AGENCIA-VENDEDOR Y VENDEDOR - CLIENTE.

CONTROL DE VENTAS.

El agente vendedor proporcionará a la agencia una lista de posibles clientes seleccionado de nuestro universo, los cuales visitará sistemáticamente en forma de entrevista personal, durante la cual expondrá los argumentos de venta-

convenientes de manejar con cada posible cliente, llevando consigo lo siguiente:

- a) Folleto de publicidad.
- b) Plano de localización.
- c) Plano de conjunto.
- d) Plano de la distribución de las cabañas.
- e) Lista de ventajas que proporcionan este tipo de propiedades.
- f) Un impreso con el costo y forma de pago.

El agente vendedor al localizar un prospecto interesado en la compra del inmueble, tramitará los datos obtenidos durante la entrevista a las oficinas de la compañía promotora.

Entre esos datos podríamos enumerar:

- a) Nombre del prospecto.
- b) Edad.
- c) Estado civil.
- d) Número de hijos.
- e) Profesión o trabajo que realiza.
- f) Puesto que ocupa.
- g) Ingresos.
- h) Otras propiedades.

Los anteriores datos deberán ser obtenidos por el agente de forma discreta para que el cliente no lo considere un interrogatorio, pues acarrearía una opinión negativa contra el agente y contra sus representantes.

Al recibir la oficina de la agencia los datos del proyecto interesado realizará la investigación conveniente, - respecto a la solvencia económica y moral del futuro cliente dando por escrito su opinión respecto a la conveniencia de aceptar como cliente al prospecto interesado. Dicha carta y los datos obtenidos por el agente serán cursados de inmediato al representante legal de los socios capitalistas, - para su aprobación definitiva que por escrito le otorgará a la agencia promotora autorizándola a efectuar el contrato - de promesa de venta con el nuevo cliente.

En esta forma consideramos que se puede lograr llevar un control de las actividades y de las ventas efectuadas - por la compañía.

PUBLICIDAD.

Se sugiere hacer una promoción de ventas manejando una publicidad que reúna los requisitos que exige el mercado, - entre los medios publicitarios o sea los vehículos que utiliza el anunciante para dirigir información, a posibles con

sumidores en busca de un objetivo preciso. Estos medios, se dividen en dos grandes ramas, masivos y directos. Entre los-masivos se incluyen:

- a) Prensa.
- b) Televisión.
- c) Cine.
- d) Radio.

Los medios directos se refieren a toda pieza publicitaria que se envía directamente al consumidor o a personas y organizaciones que pueden influir en hacernos lograr el objetivo de la publicidad que en nuestro caso es vender inmuebles.

Para efectos de nuestro estudio creemos conveniente - que la promoción de ventas podría realizarse en una forma - combinada.

Utilizando los medios masivos podríamos lograr llegar al cliente mediante publicidad en forma de carteles, anuncios, banderolas, etc., localizados en el lugar del inmueble e indicando el ingreso desde la carretera al mismo. Esta publicidad se considera masiva porque va dirigida a un número indeterminado de personas. Por otra parte, creemos -

que con mayor efecto se podría utilizar una campaña de correo directo en la cual se describiría gráficamente al cliente el inmueble que se le ofrece, argumentos de venta, ventajas que lograría con su adquisición, haciendo alusión al costo y forma de pago acompañados con una carta de presentación.

La publicidad por correo es un excelente vehículo de comunicación a bajo costo.

IV ASPECTO LEGAL

A) INTRODUCCION.

Para la elaboración de este capítulo se consultaron - contratos originales de compra-venta y su registro, con lo cual se ha querido lograr una imagen más real de las transacciones legales enfocadas a la propiedad en condominio.

Se expone primeramente, la adquisición y registro del terreno en donde se construirá, que contiene algunos datos reales, excluyendo el del vendedor y el comprador, ya que éste último sería el apoderado de "El Dorado, S.A.".

Se incluyen las disposiciones transitorias, para reglamentar a los socios en condominio mientras no existan - las escrituras definitivas.

Se ha agregado un inciso conteniendo las cláusulas - que se deberán incluir en el contrato de venta, estas cláusulas son las usualmente utilizadas en contratos de venta - en condominio.

Con la declaración del régimen de propiedad, los bienes propios, comunales y porcentajes, y los derechos y - obligaciones de los propietarios, se complementa el aspecto legal de nuestro estudio.

B) DISPOSICIONES TRANSITORIAS.

1.- Mientras se otorgan las escrituras de compra-venta de los departamentos actualmente prometidos en venta, - el primer Comité Directivo estará integrado por seis miembros propietarios, recayendo la designación en las siguientes personas: Presidente, Secretarios, Tesorero, Vocal, Vocal y Vocal.

2.- Se designa administrador al Sr.-----

3.- Las personas designadas en las cláusulas anteriores durarán en funciones hasta la celebración de la primera asamblea ordinaria de propietarios.

4.- Entre tanto la asamblea tome el acuerdo respectivo, la forma de cobro del porcentaje de los gastos comunes será por trimestres adelantados que serán efectivos los días primero de los meses de marzo, junio, septiembre y diciembre.

5.- Esta escritura deberá inscribirse en el Registro Público de la Propiedad.

6.- Tomando en consideración la indivisibilidad de -

los elementos que constituyen la propiedad, el condominio deberá inscribirse en la Oficina de Catastro de la Tesorería General del Edo. de Jalisco, como una sola propiedad y al venderse cada bungalow no se le abrirá cuenta catastral sino que se tomará nota para que se conserve como unidad económica.

7.- En cumplimiento de lo dispuesto por la Fracción primera del Art. 27 Constitucional, los bungalows del condominio "El Dorado" sólo podrán ser adquiridos por mexicanos.

8.- Bungalows El Dorado, S.A. actual propietario del condominio podrá enajenar cada bungalow sin aplicársele restricciones para venta citadas a la cláusula vigésima sexta de esta declaración.

C) ADQUISICION Y REGISTRO.

Condominio "El Dorado, S.A." adquirió los lotes y terrenos que actualmente lo constituyen como sigue:

En la Villa de Chapala, Jal., a los cinco días del mes de junio de mil novecientos ochenta y cuatro, ante los testigos que al fin suscriben, comparecieron por una parte el Sr.-----casado, con habitación en la casa número ----de la calle -----, de la Ciudad de Guadalajara, Jal., y por otra parte el Sr. -----, casado, con domicilio en la casa número ----de la calle -----de la misma ciudad. Ambos comparecientes son mayores de edad, de Nacionalidad Mexicana, se encuentran al corriente en el pago del impuesto sobre la renta y con aptitud legal para contratar y obligarse, exponiendo que de su libre y espontánea voluntad han celebrado un contrato de COMPRA-VENTA, que para la mayor seguridad lo consignan en las siguientes cláusulas:

PRIMERA: El Sr. -----con el pleno consentimiento de su esposa que firma al final de la presente, VENDE y entrega en absoluto dominio y propiedad al Sr. -----éste compra y recibe a su entera satisfacción la totalidad de la acción que el primero reconoce tener en

mancomun con el último, en un predio rústico denominado "La Salud", ubicado al poniente del pueblo de Ajijic, perteneciente a este Municipio, el cual tiene una extensión superficial aproximada de Hts. 1.03.73 UNA HECTAREA, TRES AREAS, SETENTA Y TRES CENTIAREAS y los siguientes linderos: Oriente con Leonardo González y Mario Cuevas Galván; Poniente con propiedad de Francisco Reyes; Norte con Mario Cuevas Galván; y Sur, con Zona Federal.

SEGUNDA: El vendedor adquirió la propiedad en unión de su actual comprador, con fecha de veinte de marzo de mil novecientos ochenta y tres, por compra a Concepción Vázquez Arreola, según escritura privada que se tiene a la vista, la que fue debidamente inscrita en El Registro Público de la Propiedad correspondiente, bajo la inscripción número setenta y siete en la página ciento treinta y dos del libro veinte y ocho de la sección primera, habiendo quedado señalada la finca con el número de orden dos mil ciento doce.

TERCERA: Esta operación se verifica bajo el concepto de que la propiedad que ahora se enajena se encuentra libre de todo gravamen y responsabilidad, al corriente en el pago de impuestos Fiscales, quedando obligado el vendedor a la evicción y saneamiento con arreglo a la Ley.

Fu  registrada en el Municipio de Chapala, con el número ciento sesenta y tres y fué presentada para su anotación. Qued  cubierto el Impuesto de Transmisión de dominio: partida número mil quinientos sesenta y dos del libro número dos.

Chapala, Jal., Junio 8 de 1984.

El Delegado de Hacienda.

D) CLAUSULAS QUE SE DEBERAM INCLUIR EN EL CONTRATO DE VENTA.

PRIMERA: Condominio "El Dorado, S.A." representado por sus apoderados Sr. Lic. -----y Arq.----- vende al Sr.(a)-----que compra-----

A) En propiedad exclusiva el bungalow núm.---- en la - sección núm.----del condominio "El Dorado, S.A." ubicado en la Riviera de Chapala en el Km.----de la carretera Chapala-Jocotepec, en el Municipio de Chapala del Estado de Jalisco (localización más ampliamente descrita en documentos adjuntos).

B) Una sección de dominio equivalente al 5% (cinco por ciento) proindiviso sobre los bienes de la propiedad común del condominio "El Dorado", estos bienes se refieren a:

- 1.- Albercas.
- 2.- Terrazas y jardines.
- 3.- Pasillos y vías de acceso.
- 4.- Estacionamiento.
- 5.- Muros en común.
- 6.- Bardas que limiten la propiedad.
- 7.- Atracadero.

SEGUNDA: El porcentaje de utilidad individual al 5% -- (5 por ciento) asignado al bungalow núm.----será aplicado -- para determinar: a) La proporción de gastos que corresponde a cada uno de los dueños en concepto de administración, mantenimiento y operación de la propiedad y servicios comunes. b) El porcentaje que corresponde a cada uno de los propietarios en el dominio común de la propiedad común, y c) El número de votos correspondientes a cada porción, el cual se -- determina multiplicando el porcentaje que le corresponde a cada uno de las porciones por cien.

TERCERA: Los derechos de cada condueño en los bienes -- comunes son inseparables de su propiedad individual, cuyo -- uso y goce permiten o facilitan, por lo que sólo podrán enajenarse, grabarse o embargarse juntamente con el derecho de propiedad individual, sobre el departamento correspondiente.

Para la enajenación de los derechos individuales y su--correspondiente porcentaje de los bienes comunes, se estará a lo dispuesto en la cláusula novena de los DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LOS PROPIETARIOS.

CUARTA: La compradora se somete a las disposiciones de la escritura de declaración y al reglamento de condominio y administración, contenido en la propia escritura que decla--

ra conocer en todas sus partes y aceptar.

QUINTA: La operación de compra-venta, consignada en este instrumento, se hace en el concepto de que el Condominio "El Dorado" está libre de gravámenes y limitaciones de dominio y al corriente en el pago de contribuciones, quedando obligada la sociedad vendedora al saneamiento; para el caso de evicción en los términos de la Ley.

SEXTA: El precio de venta de los bienes a que se refiere la cláusula primera, es de la cantidad de:----- que la paga la -----compradora y reciben los representantes de la sociedad vendedora en dinero efectivo a su entera satisfacción en el acto de firmarse la escritura.

SEPTIMA: Las partes declaran que el precio pactado es el justo y que en consecuencia, no habrá enriquecimiento ilegítimo en este contrato, renunciando ambas a la acción de nulidad por lesión a que se refieren los artículos 1803-mil ochocientos tres, 2149 dos mil ciento cuarenta y nueve, 2151 dos mil ciento cincuenta y uno, relativos al Código Civil.

OCTAVA: La compradora declara que tiene recibidos a su entera satisfacción el bunqalow núm.----Los gastos de escritura son por mitad entre las partes.

E) DECLARACION DEL REGIMEN DE PROPIEDAD EN CONDOMINIO.

PRIMERA: Condominio "El Dorado S.A." representada por sus apoderados que comparecen en este instrumento Sr. Lic.-----y Arq.-----, cumpliendo con el acuerdo tomado en la Asamblea General Ordinaria de Accionistas de la Sociedad celebrada el día -----por declaración unilateral de su voluntad, establece REGIMEN DE PROPIEDAD EN CONDOMINIO sobre la propiedad que en lo sucesivo se denominará: Condominio "El Dorado" y el terreno sobre el cual se encuentra edificado, con la ubicación, superficie, medidas y linderos determinados pormenorizadamente en el punto segundo de los antecedentes de este instrumento.

SEGUNDA: Los derechos y obligaciones de los diversos propietarios que adquieran bungalows en el condominio, la operación y la administración de la propiedad declarada, se seguirán:

a) Por la presente escritura en que se establece el régimen de propiedad en condominio y que contiene el reclamo de condominio y administración.

b) Por las escrituras de compra-venta correspondientes a cada uno de los departamentos.

c) Por las resoluciones ligitimamente tomadas en las -
asambleas de propietarios.

d) En la forma supletoria, por las leyes que expiden -
el poder legislativo del Estado de Jalisco.

TERCERA: El Condominio "El Dorado", tiene como finali-
dad que los propietarios de los bungalows, cuenten con un -
lugar apropiado para su habitación, vacaciones y descanso a
la orilla del Lago. En consecuencia, el Condominio sólo se-
podrá destinar a habitación de propietarios y de ninguna ma
nera para fines comerciales, industriales o de cualquier na
turaleza ajena a su finalidad.

CUARTA: En las escrituras de enajenación de cada bunga
low, se hará referencia a la presente escritura de Declara-
ción y al Apéndice de la misma escritura se agregará un -
ejemplar firmado por las partes de la presente escritura -
que contiene el Reglamento de Condominio y Administración -
del Edificio. A los testimonios que se expidan de las escri-
turas de compra-venta también se agregará un ejemplar certi-
ficado por el Notario.

QUINTA: Los compradores de bungalows quedarán sometido--
dos a las disposiciones de esta escritura y al Reglamento -
de Condominio y Administración.

SEXTA: Solamente por acuerdo unánime de los propietarios se podrá modificar el sistema de condominio y sus características esenciales. El Reglamento de Condominio y Administración se podrá modificar por acuerdo de propietarios que representen cuando menos el 75% (setenta y cinco por ciento) de los porcentajes establecidos.

SEPTIMA: El régimen de condominio sólo se podrá extinguir en los siguientes casos:

- a) Por acuerdo unánime de todos los propietarios.
- b) Por la concentración en una sola persona de todos los bungalows que se consideren de propiedad individual, si el propietario hace la declaración de voluntad de tal sentido.
- c) Si las construcciones e instalaciones sufrieron ruina por lo menos en las 3/4 partes de su valor. En este caso cualquiera de los propietarios podrá pedir la extinción del régimen de condominio y la división del terreno y de los bienes comunes que se conserven con arreglo a las disposiciones generales sobre co-propiedad. Si la construcción destruida no alcanza esa cuantía, los propietarios que representan la mayoría absoluta podrán resolver la reconstruc-

ción . Los propietarios que queden en minoría estarán obligados a contribuir a reconstrucción, en la proporción que les corresponda o vender sus derechos a los mayoritarios según valuación pericial. Estas mismas reglas se observarán en caso de ruina del condominio que haga necesaria su demolición.

F) BIENES PROPIOS, COMUNES Y PORCENTAJE.

PRIMERA: Cada dueño será el propietario exclusivo de su bungalow el cual podrá vender, hipotecar o de cualquier otra forma gravar o disponer, con las únicas limitaciones que las establecidas en las escrituras, en los contratos de compra-venta y en la Ley.

SEGUNDA: Los derechos y obligaciones de cada dueño respecto a la propiedad común se basarán en el factor de porcentaje de su porción.

TERCERA: Son bienes de propiedad común de los propietarios:

a) El terreno, cimientos, estructura, escaleras comunes, paredes y techos generales, tuberías de agua, gas, electricidad, albañiles, bajantes, instalaciones de electricidad y fontanería en los servicios generales.

b) La entrada general, patios de estacionamiento, jardines, albercas, terrazas, servicios generales, departamento de conserje y en general superficies y construcciones de servicios generales.

b) La entrada general, patios de estacionamiento, - jardines, albercas, terrazas, servicios generales, departamento de conserje y en general superficies y construcciones de servicios generales.

c) El pozo y equipo de bombero, planta eléctrica de emergencia, oficina de administración y conserjería, en general, las construcciones y equipo destinado a servicio general.

CUARTA: Los muros siempre que pertenezcan a distintos propietarios, serán de propiedad común de dichos propietarios.

QUINTA: Los bienes comunes no podrán ser objeto de acción dividiendo o de limitación, salvo los casos aceptados por la Ley.

SEXTA: Los derechos de cada condueño en los bienes comunes son inseparables de su propiedad individual, cuyo uso y goce permitan o faciliten, por lo que sólo podrán enajenarse, gravarse o embargarse juntamente con el derecho de propiedad individual sobre el bungalow correspondiente.

SEPTIMA: El condueño que haga abandono de sus derechos y renuncie hacer uso de determinados bienes, no por ello quedará exento de las obligaciones que le impone la escritura de declaración, el reglamento de Condominio y Administración y las disposiciones legales conducentes.

OCTAVA: Cada propietario representa para los efectos que se expresan en la cláusula siguiente, los porcentajes que se expresan a continuación:

BUNGALOW	SUPERFICIE	PORCENTAJE	NUM. DE VOTOS
1	112 M	5%	500
2	112 M	5%	500
3	112 M	5%	500
4	112 M	5%	500
5	112 M	5%	500
6	112 M	5%	500
7	112 M	5%	500
8	112 M	5%	500
9	112 M	5%	500
10	112 M	5%	500
11	112 M	5%	500
12	112 M	5%	500
13	112 M	5%	500
14	112 M	5%	500
15	112 M	5%	500
16	112 M	5%	500
17	112 M	5%	500
18	112 M	5%	500
19	112 M	5%	500
20	112 M	5%	500
SUMAS	2,240 M	100%	10,000

NOVENA: Los propietarios individuales asignados en la cláusula anterior a cada uno de los bungalows, serán aplicados para determinar:

a) La proporción de gastos que corresponde a cada uno de los dueños por concepto de administración, mantenimiento y operación de la propiedad y servicios comunes.

b) El porcentaje que corresponde a cada uno de los propietarios en el dominio común de la propiedad común.

c) En número correspondiente de votos a cada porción, el cual se determinará multiplicando el porcentaje que corresponda a cada una de las porciones por cien.

Solamente se podrán variar los porcentajes y los números de votos, en los casos que por autorización de asamblea de propietarios se modifiquen las superficies de bungalows y por ejecución de nuevas obras o adquisición por parte de alguno de los propietarios, de porciones consideradas actualmente como de propiedad común.

G) DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LOS PROPIETARIOS.

PRIMERA: Cada uno de los propietarios podrá servir_ se de los bienes comunes y gozar de los servicios e insta_ laciones generales conforme a su naturaleza y destino or_ dinarios, sin restringir el derecho de los demás.

SEGUNDA: El dueño de cada bungalow puede usar, go_ zar y disponer de él con las únicas limitaciones que en_ la escritura y en las disposiciones legales aplicables es_ tén establecidas.

TERCERA: Cada propietario usará su bungalow en for_ ma ordenada y tranquila. No podrá en consecuencia, efec_ tuar actos que perturben la tranquilidad de los demás pro_ pietarios o que comprometan a la solidez, seguridad, salu_ bridad o comodidad del condominio, ni incurrir en omisio_ nes que produzcan los mismos resultados.

CUARTA: Los propietarios solamente podrán hacer - - obras nuevas y reparaciones en el interior de su bungalow siempre y cuando no impliquen modificaciones a la estruc_ tura, a las paredes maestras, medianeras o de uso común y al aspecto general de la fachada.

Tampoco podrán hacer obras que perjudiquen la solidez, seguridad, salubridad o comodidad del condominio.

QUINTA: Cada propietario se obliga a mantener en buen estado de conservación y funcionamiento los servicios e instalaciones de su propiedad privada y son por su cuenta las obras de reparación del interior del departamento y conservación de sus equipos e instalaciones.

SEXTA: Serán por cuenta de los respectivos dueños las obras que requieran las paredes y otras divisiones que tengan el carácter medianero, pero los acabados en las paredes interiores serán por cuenta del respectivo propietario.

SEPTIMA: Para las obras en los bienes comunes e instalaciones generales, se observarán las siguientes reglas:

a) Las obras necesarias para mantener los bienes o servicios generales en buen estado, se ejecutarán por la administración sin previo acuerdo de los propietarios, pero con cargo al presupuesto de gastos respectivos. Cuando esto no baste, o sea preciso efectuar obras imprevistas, el Comité Directivo del Condominio convocará a Asamblea de Propietarios a fin de que, por mayoría de votos se re-

suelva lo conveniente.

b) Ningún propietario podrá ejecutar obras en los bienes o servicios generales sin la aprobación unánime de todos los propietarios. Para ejecutar obras de ornato, nuevas construcciones o ampliación de la instalación existente, se requerirá del voto aprobatorio de la totalidad de los propietarios.

NOVENA: Cada condueño puede enajenar o gravar en cualquier forma su bungalow, con las limitaciones establecidas en la presente cláusula y las que se desprenden de la escritura y de las demás disposiciones aplicables, de conformidad con las siguientes reglas.

I El propietario que desee vender su departamento comunicará al Comité Directivo para que convoque a la Asamblea de Propietarios, dando en su caso el nombre del comprador. Si la Asamblea da su consentimiento unánime, puede realizarse la operación en favor del comprador propuesto.

II En el caso de que la Asamblea no acepte al comprador, los propietarios gozarán del derecho del tanto teniendo preferencia los departamentos colindantes.

III En el caso de que ninguno de los propietarios desee hacer uso del derecho del tanto, el Condominio podrá adquirir el bungalow al precio fijado por avalúo pericial que formulen un perito nombrado por cada parte y uno tercero para caso de discrepancia, siendo su destinación inapelable.

IV En el caso de que no ejerciten los casos de los derechos a que se refieren los anteriores incisos, el propietario podrá enajenar libremente su bungalow.

DECIMA TERCERA: En caso de que los propietarios no paguen las cuotas a cargo, dentro de los 30 días siguientes a la fecha en que sea exigido su importe, causará intereses del 1% (uno por ciento) mensual hasta que lo paguen, sin perjuicio de que se inicie el procedimiento coactivo correspondiente.

DECIMA CUARTA: El Comité Directivo erogará los gastos de continuidad con el presupuesto aprobado por la Asamblea. En caso de que al final del ejercicio quede remanente, se aplicará al fondo de reserva. En el caso de que lo recaudado y la reserva no alcancen a cubrir los gastos, el Comité Directivo citará a una Asamblea de Propietarios para que acuerden la cuota extraordinaria que -

sea necesaria para equilibrar el presupuesto o aumento en la cuota ordinaria en forma transitoria o permanente.

DECIMA QUINTA: El Comité Directivo formulará trimestralmente un estado de cuentas del condominio que se remitirá a los propietarios para su conocimiento. Anualmente se someterá a Asamblea el estado General de Ingresos y - Egresos.

V ASPECTOS ADMINISTRATIVOS.

- A) INTRODUCCION
- B) ASAMBLEA DE PROPIETARIOS
- C) COMITE DIRECTIVO
- D) EL ADMINISTRADOR
- E) DISPOSICIONES ESPECIALES.

A) INTRODUCCION.

Para lograr con éxito que las relaciones humanas prosperen positivamente en una propiedad en condominio, es necesaria una reglamentación previa que norme la conducta de sus integrantes, pero también es de vital importancia la definición de los órganos administrativos que con diferentes grados de autoridad y responsabilidad tomaron decisiones.

En este capítulo veremos estos órganos administrativos y la forma en que sería posible que operaran cada uno de ellos.

B) ASAMBLEA DE PROPIETARIOS.

PRIMERA: La Asamblea de Propietarios es el órgano - supremo del Condominio y representa al conjunto de los - propietarios; sus decisiones serán obligatorias aún para los ausentes o disidentes.

SEGUNDA: Será obligatorio celebrar una Asamblea Ordinaria una vez al año en el mes de enero, pudiendo celebrarse Asamblea extraordinaria cuantas veces sea convocada para la atención de los asuntos que lo ameriten a juicio del Comité Directivo, del Administrador o de los propietarios que representan como número mínimo el 25% (veinte y cinco por ciento) del porcentaje total del Condominio.

TERCERA: La convocatoria para las asambleas se hará con cinco días de anticipación, mediante notificación a los propietarios que se entreguen en su habitación o despacho profesional, tendrá la orden del día y la designación del lugar, hora y fecha en que deba celebrarse.

CUARTA: Las Asambleas se reunirán en esta Ciudad de Guadalajara y se ocuparán exclusivamente de los asuntos enunciados en la orden del día.

QUINTA: Para que una Asamblea, reunida en virtud de la primera convocatoria, se considere legalmente instalada será preciso que concurra y esté presente por lo menos es 50% (cincuenta por ciento) del total del porcentaje. - Las que se reúnan en virtud de segunda o ulteriores convocatorias quedarán legalmente instaladas con la asistencia de propietarios o representantes que concurran.

SEXTA: Las resoluciones se tomarán por mayoría de - votos de los que concurran salvo cuando en esta escritura o en la Ley se establezca que deba abstenerse el voto favorable de una mayoría absoluta, esto es más de un 50% - (cincuenta por ciento) del total de las representaciones - o sea de 5,000 (cinco mil) votos.

Los votos se computarán en los términos establecidos en la cláusula novena.

SEPTIMA: Los propietarios podrán hacerse representar en las Asambleas por mandatarios constituidos en simple carta poder, si los asuntos son de administración. Si se tuvieran que tratar asuntos que impliquen el ejercicio de los derechos de co-propiedades, se requerirá que el - mandato reúna los datos necesarios para tomar la determinación correspondiente.

OCTAVA: Presidirán la Asamblea el Presidente del Comité Directivo y en su defecto la Asamblea elegirá Presidente. Fungirá como secretario el del Comité Directivo y si no concurre, el Presidente de la Asamblea designará Secretario de la reunión.

NOVENA: Certificado por el Presidente y Secretario, que existe quorum de asistencia conforme a estas disposiciones, se tratarán los asuntos contenidos en la orden del día.

DECIMA: En la Asamblea anual se tratarán los siguientes asuntos:

1.- Presentación de las cuentas del año anterior y de los informes del Comité Directivo y del Administrador.

2.- Aprobación del presupuesto general de gastos e inversiones para el siguiente ejercicio.

3.- Acuerdos relacionados con la administración y mejoramiento del Condominio.

4.- Ratificación o nuevo nombramiento del administrador en fijación de su retribución.

5.- Elección del Comité Directivo.

6.- Resoluciones de las cuestiones que deban someterse por disposición de los estatutos a la Asamblea.

7.- Todos los demás asuntos que se sometan a su consideración.

8.- En toda Asamblea se levantarán queriéndose o no actas que firmarán el Presidente, el Secretario y los propietarios que quieran hacerlo. El acta se asentará en el libro respectivo y se extenderá además un ejemplar para integrar el expediente con la convocatoria, la lista de asistentes, firmas de los concurrentes, poderes de las personas que asistan en representación ajena y los demás documentos relacionados con ella.

C) COMITE DIRECTIVO.

PRIMERA: La Asamblea de propietarios, anualmente designará entre ellos a un Comité Directivo formado por el número de miembros propietarios que acuerde al hacerse el nombramiento y que no será menor de 3 (tres) miembros propietarios y el número de suplentes que estime conveniente.

SEGUNDA: Los miembros del Comité Directivo durarán en sus funciones un año pero continuarán en ellas hasta que sus sucesores tomen posesión de sus puestos. Los miembros del Comité podrán ser reelectos y desempeñarán gratuitamente sus cargos; por orden de designación los miembros de Comité serán: Presidente, Secretario, Tesorero y Vocales.

TERCERA: El Comité Directivo tendrá las siguientes facultades:

a) Será el representante legal de los propietarios para todos los asuntos comunes relacionados con el condominio, sea que se promuevan a nombre o en contra de ellos. Con las facultades de representación de un apoderado para administrar bienes, para pleitos y cobranzas. Con las especiales que requieran poder o cláusula especial conforme

a la Ley, con amplitud permitida para el artículo 2475 -- (dos mil cuatrocientos setenta y cinco) del Código Civil de Jalisco, incluyendo la de suscribir títulos de crédito y conferir poderes generales o especiales, con las facultades que estime convenientes.

b) Dictará todas las disposiciones necesarias para la administración del condominio, principalmente no relacionado con el buen orden y disciplina.

c) Ejecutará los acuerdos de la Asamblea.

d) Convocará a las Asambleas ordinarias o extraordinarias según lo amerite el caso.

e) Revisará las relaciones trimestrales de ingresos y egresos y la cuenta anual de administración.

f) Nombrará al Administrador y al personal para el servicio del Condominio y será responsable de la actuación del Administrador y de sus empleados subalternos.

g) En general tendrá las más amplias facultades para dirigir y administrar los intereses comunes sin más limitaciones que las establecidas por la escritura y la ley.

CUARTA: El Comité se reunirá una vez al mes o cuando lo cite el Administrador, el Presidente del Comité o la mayoría de sus miembros. También se reunirá cuando cualquiera de los propietarios lo convoque para tratar asuntos particulares de cada uno.

QUINTA: Los acuerdos del Comité se tomarán a mayoría de votos y en caso de empate, el Presidente tendrá voto de calidad.

SEXTA: De cada sección del Comité se levantará acta que firmará el Presidente, Secretario y los miembros que quisieran hacerlo.

SEPTIMA: El Presidente del Comité será el Presidente del Condominio y tendrá la representación general del Comité Directivo, pudiendo hacer uso de la firma social con firma mancomunada en unión del Secretario o del Tesorero, teniendo la más alta facultad establecida en la cláusula tercera.

D) EL ADMINISTRADOR.

PRIMERO: La administración directa, cuidado y vigilancia del condominio estarán a cargo de un Administrador que será nombrado por el Comité Directivo y que desempeñará sus funciones bajo la dependencia y dirección directa de este último organismo.

SEGUNDA: El Administrador tendrá a su cuidado todos los bienes del Condominio. Será el Jefe del personal y atenderá a todos los problemas relacionados con el manejo del Condominio.

TERCERA: El Administrador tendrá la facultad, atribución y remuneración que le asigne el Comité Directivo - al hacerle su nombramiento, y posteriormente las que le otorguen. El Comité Directivo podrá conferirle poder para pleitos, cobranzas y actos de administración con la facultad especial que estime conveniente. Las relaciones del administrador con el Comité Directivo serán a través del Presidente y, a falta de este, el Secretario o el Tesorero y, a falta de los anteriores, cualquiera de los miembros.

CUARTA: El Administrador tendrá obligación de poner

en conocimiento del Comité Directivo, todos los problemas- que se susciten en el Condominio, así como las notificaciones, requerimientos, demandas o cualquier exigencia que se haga al Condominio.

QUINTA: El Administrador durará en funciones por - - tiempo indefinido y su designación podrá ser por el Conse_jo Directivo o por la Asamblea.

E) DISPOSICIONES ESPECIALES.

PRIMERA: La Asamblea de Propietarios a mayoría absoluta de votos podrá aprobar reglamentos y disposiciones sobre la admisión de visitantes, estacionamiento de vehículos, uso de albercas, servicio de aseos generales, comedor y cocina para todos los propietarios. Estas disposiciones serán obligatorias en tanto no contradigan las bases fundamentales aprobadas en esta declaración.

SEGUNDA: En caso de divergencias de criterio entre los propietarios del Condominio con el Administrador, por la aplicación de las reglas contenidas en esta declaración o de los reglamentos que se dicten, se acudirá al Comité o en su caso a la Asamblea de Propietarios y la resolución de estos organismos será obligatoria para las partes de la divergencia.

VI RESUMEN.

El gran crecimiento demográfico e industrial, que caracteriza a las últimas décadas, ha originado importantes cambios sociales psicológicos en los grupos humanos más desarrollados. Las grandes aglomeraciones por limitar considerablemente la vida íntima familiar y la competencia creciente, con su corolario de grandes tensiones emocionales, afectan profundamente la salud del hombre moderno. Las tensiones y neurosis que en tal forma se producen y acumulan, exigen salidas o escape lo que puede ser en forma indeseable o buscarse por el contrario por un camino positivo. Una de las formas positivas y más genuinamente humanas es la creación de un pequeño retiro de fin de semana que reintegra, aunque sea por poco tiempo, la unión familiar que se ha perdido en la sociedad.

La ciudad de Guadalajara, con su crecimiento explosivo, presenta en su ambiente el patrón psicológico de las grandes urbes. Buscando una solución positiva ante este problema cada vez más agudo, se ha propuesto el tema de la presente Tesis. Se localiza un lugar de descanso en la Rivera de Chapala, que se considera favorable por ser fácilmente accesible desde la Ciudad de Guadalajara. Se lleva a efecto un proyecto arquitectónico planeado en forma-

de condominio buscando que esté al alcance de personas de capacidad económicamente mediana. Se trató de llenar ciertos requisitos que caracterizan el condominio sin sacrificar el atractivo de un genuino descanso en un ambiente -- agradable. Se ha realizado un estudio económico en el cual se incluyan costos y presupuestos aproximados de la obra, también se ha tratado en este estudio lo referente a los periódicos y formas de venta así como el financiamiento.- Se ha hecho hincapié en los aspectos legales y administrativos, pues la claridad legal y el buen funcionamiento - del condominio auspician buenas relaciones humanas. Se insiste en que deben determinarse perfectamente contrataciones, derechos, obligaciones, cambios, limitaciones y to-dos los aspectos que puedan, en un futuro, provocar con-troversias entre el propietario del condominio.

Se ha denominado "El Dorado", pues se considera importante un nombre eufónico que evoque paz y tranquilidad pero, que al mismo tiempo resulte atractivo al dar idea - de una meta a la que se debe aspirar. Aplicando las cons-tantes que ya se conocen y con fundamento en las varia-bles establecidas se deduce que el proyecto, base de esta Tesis, es practicable y se puede asegurar un éxito económico y promocional. El proyecto en sí, es atractivo y la propiedad en condominio es una forma operante ya estable_

cida. Es indudable que en nuestra sociedad tapatza se carece de costumbres para este tipo de asociaciones, que genera resistencia por ser los jaliscienses muy individualistas, pero con el tiempo se apreciarán las conveniencias de este plan de propiedad.

Se podría esperar éxito, basándose en el estudio de las condiciones que privan en la Riviera de Chapala. Hay gran auge de construcciones y grandes inversiones en centros turísticos, algunas de muchos millones de pesos, lo que demuestra la gran demanda existente en la zona, motivo de este estudio, el cual de ninguna manera es exhaustivo lo cual implicará un gran dispendio económico justificable al hacerlo realidad. Sin embargo este somero enfoque se adelanta a la idea de que la Riviera de Chapala en un futuro se convertirá en una ciudad lineal satélite de Guadalajara.

VII CONCLUSIONES.

PRIMERA Vivimos un momento de elevado desarrollo.

SEGUNDA El desarrollo industrial y económico plantea problemas emocionales serios.

TERCERA Los descansos de fin de semana son un buen paliativo a las tensiones emocionales.

CUARTA Para la Ciudad Guadalajara, la Riviera de Chapala constituye un lugar adecuado para fin de semana.

QUINTA Un condominio para fin de semana es factible desde el punto de vista arquitectónico.

SEXTA Es operante y resulta atractivo.

SEPTIMA Es accesible a familias de medianos recursos.

OCTAVA Podría constituir un negocio con buenas utilidades.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

BIBLIOGRAFIA.

MANUAL DEL DIRECTOR DE EMPRESAS

STANLEY M. BROWN

UTEHA

-ADMINISTRACION FINANCIERA

ROBERT W. JOHNSON

CECSA

-ENCICLOPEDIA DE IDEAS PARA LOS NEGOCIOS

TOMO I Y II

PREPARADO POR EL CONSEJO EDITORIAL DE PUBLICACIONES
PROFESIONALES Y COMERCIALES DE PRENTICE-HALL.

-INVERSIONES

D.F. JORDAN

H.E. DONGALL

PRENTICE-HALL. CECSA.

-LA INVESTIGACION DE LOS NEGOCIOS

MAURICE HOLLAND

EDIT. HISPANO EUROPEA.

***Dirección y Administración de Negocios**

H.N. BROOM-J.G. LONGENECKER-EDIT. HERRERO HNOS. SUCESORES SS.

(cap. 9) Obtención de Capital y de Crédito Inicial.

IX NUEVO CODIGO CIVIL DEL ESTADO DE JALISCO.
TITULO CUARTO DE LA PROPIEDAD

Capftulo VI De la Co-propiedad (pág. 138)

TITULO CUARTO.

Capftulo I Del Régimen de la propiedad y Condominio.
(pág. 141)

Capftulo II De los bienes propios de los Bienes Comunes.
(pág. 142)

Capftulo III Del Administrador y de las Asambleas.
(pág. 146)

Capftulo IV Del Regimiento de Condominio y Administra-
ción. (pág. 147)

Capítulo V Gastos, Obligaciones Fiscales y Controver-
sias. (pag. 148)

Capftulo VI De los Gravámenes.
(pág. 150)

Capítulo VII Destrucción, Ruina y Reconstrucción del Edificio. (pág. 150)

DE PINA RAFAEL
DERECHO CIVIL MEXICANO
EDITORIA PORRUA, S.A.

Capítulo V La co-propiedad.

Capítulo VI El régimen de la Propiedad Horizontal.

X CREDITOS.

Personas e Instituciones que de alguna manera intervinieron en la elaboración del estudio.

Plan Lerma Chapala. Datos sobre la población y clima.

Departamento de Turismo. Datos sobre la afluencia de turismo.

Registro Público de la Propiedad. Datos del registro de la Propiedad.

Cámara de la Industria de la Construcción. Datos de costos actuales de construcción en la Riviera de Chapala.

Arq. Juan Pedro Ponce.

Arq. Juan Enrique Soto

Costos de construcción.

Lic. Guillermo Robles Martín del Campo.

Aspecto Legal.

Sr. Ernesto Jiménez Pazos.

Aspecto Financiero.