

CUOTAS DE MANTENIMIENTO PARA LOS SERVICIOS DE AGUA Y SANEAMIENTO EN CONDOMINIOS RESIDENCIALES DE PUERTO PEÑASCO, SONORA.

Ponente: M.I. Ricardo Figueroa Mimbela
Dirección: Eje central 5103, Colonia Chapalita de Occidente, Zapopan, Jalisco
Correo electrónico: rifimi@hotmail.com
Institución de procedencia: CUAAD, Universidad de Guadalajara

Resumen

Puerto Peñasco como destino turístico ha experimentado un desarrollo importante en complejos de condominios en las últimas décadas, pues esta localidad sigue representando el destino de playa favorito para los turistas del estado de Arizona. Sin embargo, debido a la desaceleración inmobiliaria de finales de la década pasada, el crecimiento se redujo considerablemente. En este contexto, los propietarios de los condominios buscaban más un incremento en la plusvalía de su inversión que en el disfrute de destino turístico de playa; no obstante, el turismo se sigue desarrollando satisfactoriamente, para lo cual se requiere que los servicios básicos de agua y saneamiento operen de manera adecuada y sin interrupciones, no obstante que los condominios no se encuentren ocupados en su totalidad salvo algunos períodos en específico. En este artículo analizaremos la administración de las cuotas de mantenimiento necesarias para el buen funcionamiento de los servicios de agua y saneamiento en condominios residenciales de Puerto Peñasco, Sonora.

Palabras clave: Condominios residenciales, servicios de agua y saneamiento, cuotas de mantenimiento.

Antecedentes

La segunda residencia se ha desarrollado en los últimos 40 años a un ritmo vertiginoso, por lo que es necesario determinar cuáles son las causas que han comportado la proliferación de este fenómeno, pero también las consecuencias y los impactos territoriales que ha provocado.

Como marco de referencia, España ocupa el primer lugar dentro de los países de la Unión Europea con más del 30 por ciento de viviendas de segunda residencia o de superávit de parque inmobiliario. Portugal, Grecia e Italia ocupan los puestos siguientes, por lo tanto, queda claro que el sur de Europa está muy por encima de la media de la UE. El superávit en el sur de Europa respondería más a cuestiones de tipo cultural ya que en esta zona está más extendida la costumbre de disponer de segundas residencias. (Gili, 2003)

Es evidente que los motivos económicos ocupan un lugar esencial a la hora de entender este fenómeno puesto que las segundas residencias constituyen una inversión mucho más rentable que un determinado tipo de alojamiento turístico.

Teóricamente se podría creer que la demanda de segundas residencias responde a unas necesidades de ocio y tiempo libre de un sector de la población urbana de clase media alta, pero esta teoría no es correcta en su totalidad. La demanda de segundas residencias en multitud de casos surge de capas sociales solventes en momentos de bonanza económica y atiende más a un interés de ahorro fiscal y a una necesidad de esconder el “dinero negro” que no a puras necesidades de ocio. Por lo tanto, nos referimos a una ocupación del suelo por parte del sector inmobiliario o financiero en vez de por el sector turístico. (Gili, 2003)

Esta realidad queda constatada, en primer lugar, por los pocos días en que son ocupadas estas viviendas, un promedio de entre 15 y 18 días al año, y en segundo puesto, por el ritmo de transmisiones de la propiedad que afectan a este tipo de inmuebles. Las

inversiones de capital en estas viviendas suelen generar plusvalías de forma muy rápida y por tanto, aumentan a gran velocidad las negociaciones de compra y venta.

Según Torres (2003) el turismo de segunda residencia “tiene su origen en aquellas personas que viven en determinadas épocas del año en un destino, ajeno al de procedencia, dedicadas al disfrute del ocio y cuyas rentas no son generadas en el.”

Una tendencia propia del turismo es la mayor exigencia en cuanto a los niveles de calidad de la oferta y personalización de la demanda. El tipo de turismo busca las segundas residencias es un turismo cautivo, que busca una elevada calidad de vida, incluyendo en esto la seguridad, las comunicaciones, el transporte y las infraestructuras en que se basa la atención sanitaria y la limpieza, así como las condiciones ecológicas del bien inmueble. Debido a esto es necesario que se determinen indicadores de sustentabilidad que limiten la expansión desmedida de este segmento en los destinos turísticos, dentro de ellos se deben destacar los servicios de agua y saneamiento.

En México, el turismo residencial ha sido poco estudiado, pero se estiman porcentajes de viviendas de uso temporal muy inferiores a los países europeos, que sin embargo representan un mercado importante que recibe cerca de 20 millones de turistas internacionales al año. A partir de encuestas nacionales se ha podido constatar que un porcentaje de 7 % del total de los turistas extranjeros que se internan a México, lo hacen para llegar a una segunda residencia. (Hiernaux, 2005)

“La oferta nacional de servicios turísticos está constituida por empresas dedicadas a proveer los servicios derivados de la permanencia transitoria, así como los derivados del traslado y la estancia en el lugar de destino. Entre las empresas comprendidas en este sector se encuentran los condominios”. (CONOCER, 2000)

En nuestro caso de estudio se analiza el comportamiento de la recuperación de cuotas de mantenimiento para los servicios de agua y saneamiento en condominios residenciales con relación a los gastos de operación y mantenimiento de las plantas de tratamiento, para los desarrollos localizados al poniente de la ciudad de Puerto Peñasco, Sonora.

El estado de Sonora es un lugar atractivo para el turismo de segunda residencia debido a las fortalezas y oportunidades que presenta.

Dentro de las fortalezas destacan la gran extensión de litorales en el Mar de Cortés combinada con la facilidad y agilidad para obtener permisos de construcción. (CIET, 2009) Como oportunidades se presentan la de ampliar la oferta restaurantera y de opciones de entretenimiento, generar nuevas fuentes de empleo a través de empresas turísticas y mejorar la infraestructura carretera y el combate de delitos contra la salud.

Puerto Peñasco

Puerto Peñasco, Sonora, México es un pequeño pueblo pesquero en el Mar de Cortés, conocido por muchos estadounidenses por el nombre de "Rocky Point", que debido a la inversión en desarrollos turísticos en los últimos diez años ha experimentado una afluencia de turismo estadounidense. En el siguiente mapa (cortesía de Google Earth) se muestra la ubicación en relación a las principales ciudades del suroeste de Estados Unidos. (Puerto Peñasco, 2012)



Hoy en día aún se conserva parte del ambiente tradicional mexicano pueblo de pescadores, pero el turismo en Puerto Peñasco es ahora la industria predominante. Menos de diez años después del inicio del desarrollo a gran escala, Puerto Peñasco ha sido testigo de más de 2.500 nuevas unidades de condominios junto a las playas construidas y vendidas y ahora alberga a más de un millón de visitantes al año. (Puerto Peñasco, 2012)

La empresa Sandy Beach Resorts (SBR), empresa mexicana fundada en 1997, cuenta con 4,500 hectáreas establecidas en el Plan Maestro para desarrollo de proyectos orientados al turismo. (SBR, 2012)



En el área ubicada en Puerto Peñasco (entre el Mar de Cortés y el desierto de Sonora), ubicado aproximadamente a 60 millas de la línea fronteriza con los Estados Unidos de América, los desarrollos de condominios están ubicados en la costa occidental de la ciudad de Puerto Peñasco (Rocky Point), Sonora, México.



SBR ha desarrollado 7 torres de condominios frente a la playa dentro de su propiedad, con un total de 1324 condominios y lotes. Dos torres más frente a la playa: Casablanca y Esmeralda se encuentran en construcción. (SBR, 2012)



En la propiedad se ha invertido en infraestructura más de 12 millones de dólares en redes de electricidad, agua, alcantarillado, carreteras e infraestructura telefónica. Recientemente se completó una subestación de 30.000 KVA, dos plantas de tratamiento de 25 LPS y la ingeniería para la primera etapa de la planta de desalinización de 83 LPS para su futura ampliación a 600 LPS. (SBR, 2012)

Cuotas de mantenimiento

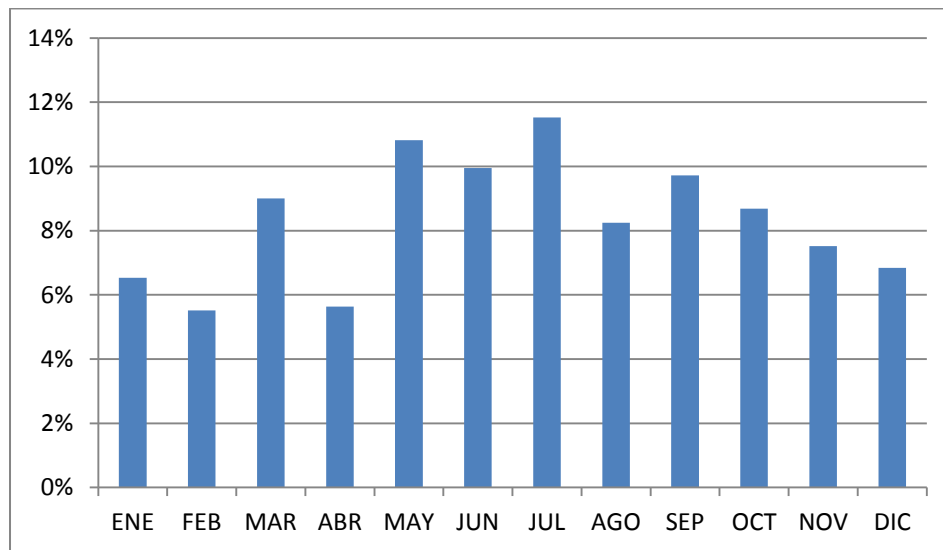
Parte de las atracciones que ofrecen los desarrollos de condominios a los vacacionistas o a los propietarios incluyen equipamiento para ejercicio y recreación, piscinas y en algunos casos campos de golf y equipamiento para embarcaciones y pesca deportiva. (Stutts, 2006)

Estos equipamientos anteriormente descritos requieren de recursos financieros para un mantenimiento adecuado que garantice su correcta operación, además de un recurso especial para un mantenimiento mayor a largo plazo; para todo ello, se establece una cuota de mantenimiento que debe ser cubierta periódicamente por los propietarios.

La cuota de operación y mantenimiento que se requiere a los dueños se debe diseñar para cubrir lo que aplique para: mantenimiento de albercas, mantenimiento de parques y jardines, fumigación, limpieza, alumbrado, cable tv, gas, contabilidad y administración, auditoria anual, impresiones, seguros, agua y saneamiento, fondo de reserva para remplazo, entre otros. (Stutts, 2006)

Para nuestro caso de estudio, se analizará el comportamiento de las cuotas de mantenimiento para agua y saneamiento, en relación a la variación de la recuperación anual de las mismas, para compararla de una manera descriptiva con los gastos de operación y mantenimiento de la planta de tratamiento de aguas residuales que da servicio a las torres de condominios de la parte poniente de Puerto Peñasco.

Porcentaje de recaudación mensual de cuotas en el año 2011.

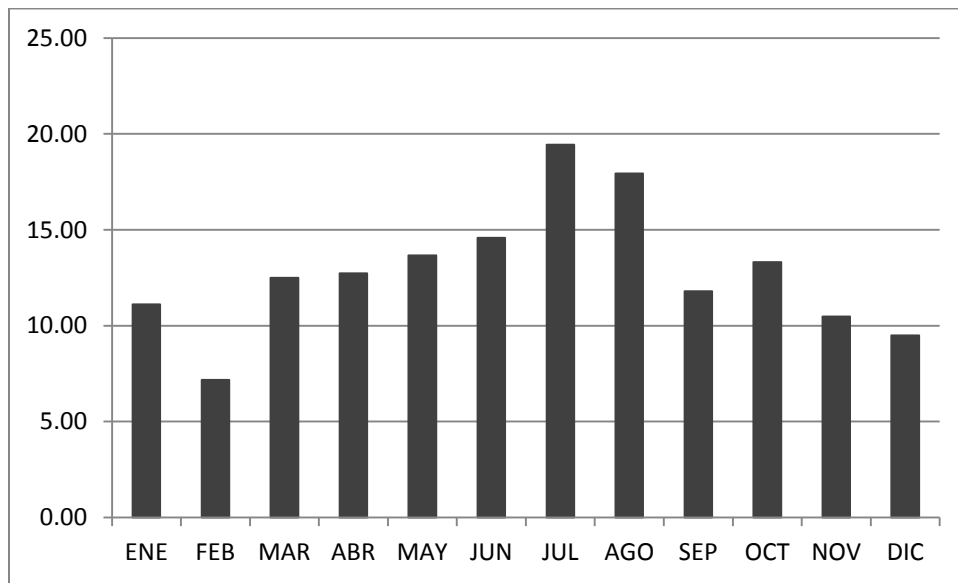


NOTA: Los porcentajes son respecto al 100% de lo recaudado por cuotas de mantenimiento durante el año 2011, por lo que no se consideran los usuarios morosos.

Fuente: Meza Rodríguez, Juan Manuel (2012)

Se observa que la mayor parte de la recaudación se lleva a cabo durante los meses de mayo a junio, que son los meses previos a la temporada vacacional de verano. Asimismo, se puede apreciar en el mes de marzo un repunte en la recaudación que corresponde de igual manera a la temporada previa a las vacaciones de semana santa.

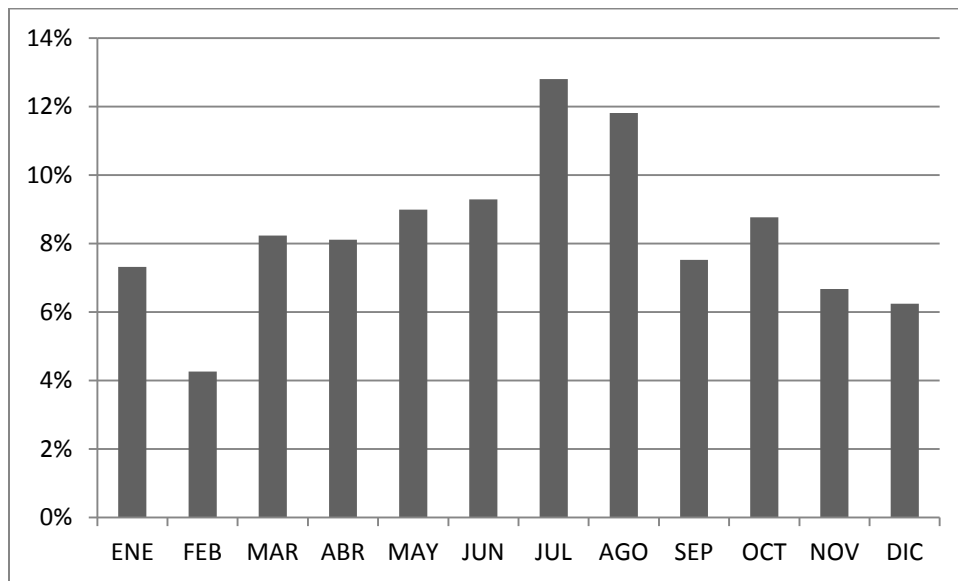
Promedio mensual de agua tratada en 2011 (LPS) capacidad instalada 25 LPS.



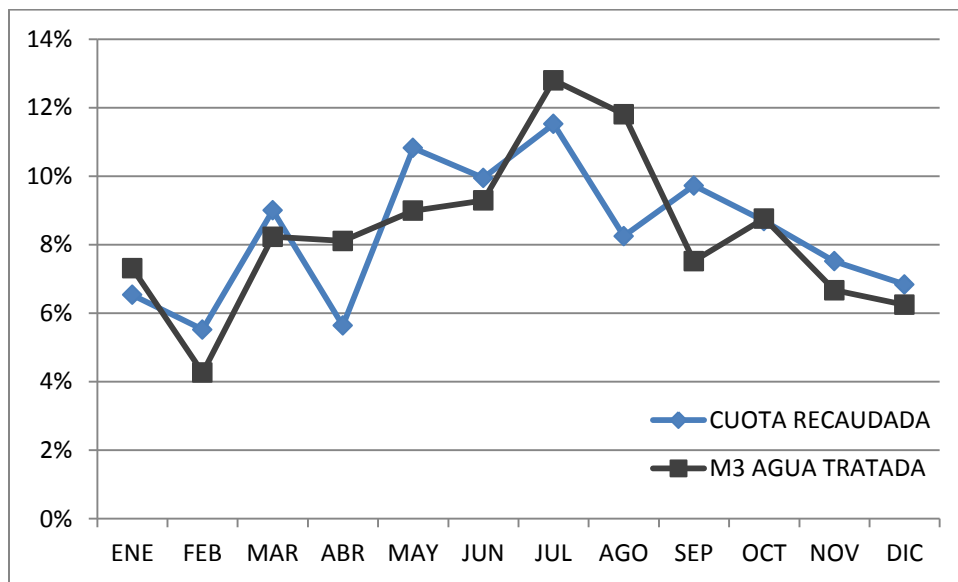
Fuente: Meza Rodríguez, Juan Manuel (2012)

Se observa que la mayor utilización de los servicios de agua y saneamiento se lleva a cabo en los meses de verano (julio y agosto).

Porcentaje mensual de agua tratada durante el año 2011.

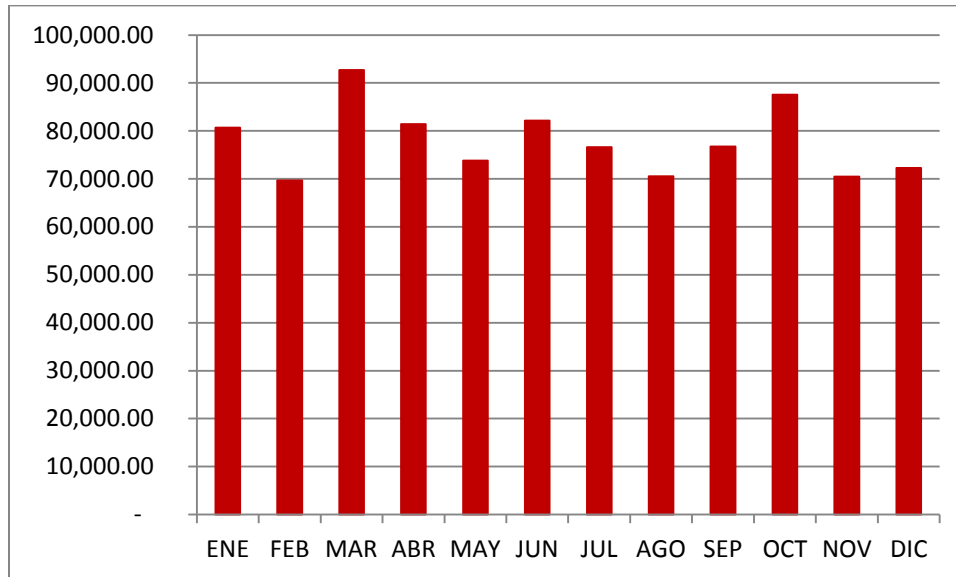


Comparativo de los porcentajes de recaudación de cuotas y tratamiento de agua en 2011



Se puede apreciar que existe relación entre los porcentajes de recaudación de cuotas de mantenimiento con respecto al agua residual tratada, se tiene una correlación $r = 0.69$, lo cual indica que los usuarios de los condominios residenciales cubren sus cuotas en la medida en que utilizan los condominios.

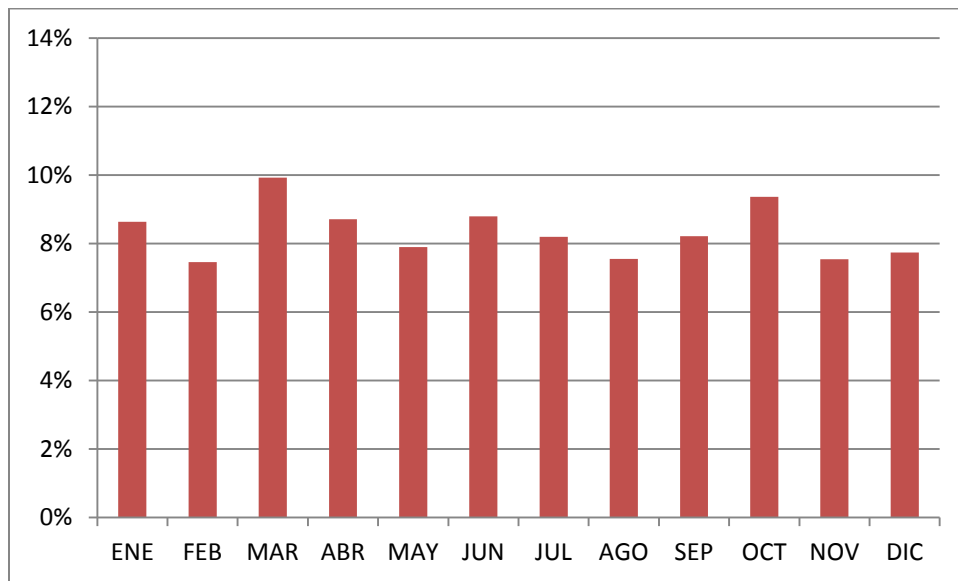
Costo de operación



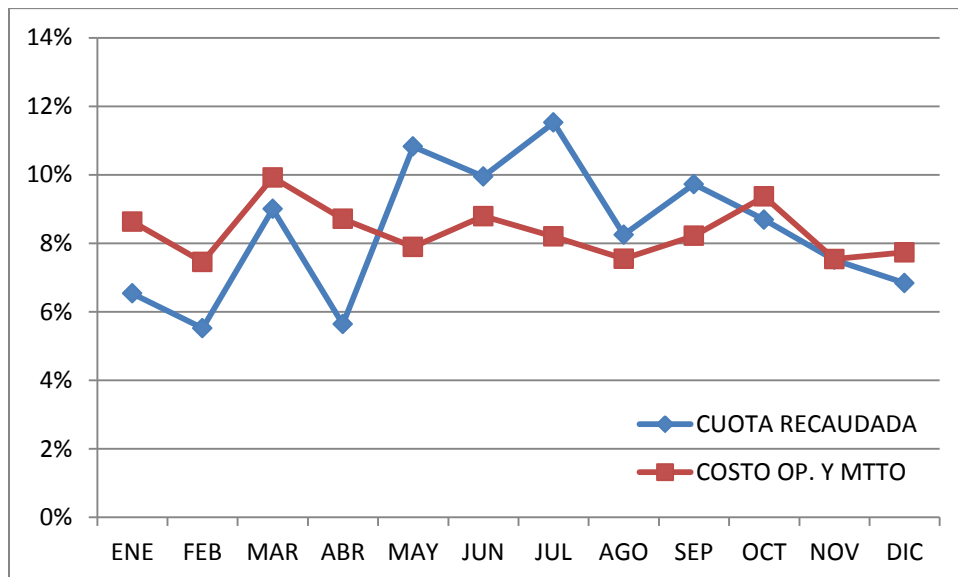
Fuente: Meza Rodríguez, Juan Manuel (2012)

Se presentan en la gráfica anterior los costos de operación y mantenimiento del tratamiento de las aguas residuales durante el año 2011, mismo que incluyen: gastos de energía eléctrica, mantenimiento electromecánico, mano de obra e indirectos. Estos costos no incluyen la reserva que se debe contemplar por la depreciación de los sistemas de tratamiento, que se dedica a reemplazar equipos, instalaciones o para hacer adecuaciones de obra civil a la infraestructura de la planta.

Porcentaje mensual de costo de operación y mantenimiento en el año 2011



**Comparativo de porcentajes de recaudación de cuotas
 y costos de op. y mtto. en 2011**



Se observa que los porcentajes de costos de operación y mantenimiento se mantiene casi constantes durante todo el año, mientras que los porcentajes de cuota de recaudación presentan gran variabilidad provocada por el hecho de que los usuarios pagan conforme planean utilizar los servicios.

No existe relación entre los porcentajes de recaudación de cuotas de mantenimiento con respecto a los costos de operación y mantenimiento de los sistemas de saneamiento, se tiene una correlación $r = 0.18$.

Conclusión

El turismo de segunda residencia que se presenta en las torres de condominios ubicados al poniente de Puerto Peñasco, Sonora, presenta variaciones en su comportamiento temporal, mismas que afectan en otros rubros de operación y mantenimiento de servicios para los mismos condominios que se caracterizan ser constantes en sus costos.

Durante los primeros meses del año se presenta un déficit en los costos de operación y mantenimiento del tratamiento de aguas residuales con respecto a la recaudación de cuotas de mantenimiento, las cuales se recuperan en mayor porcentaje durante el verano, que es cuando hacen uso de los servicios, pues es en esos meses cuando se incrementan los metros cúbicos de tratamiento en el sistema de saneamiento.

Una recomendación sería incentivar con descuentos u otros beneficios a los usuarios para que cubran las cuotas de mantenimiento durante los primeros meses de año y así poder asegurar la liquidez para la operación y mantenimiento de los servicios.

Bibliografía

CIET, Centro de Investigación y Estudios Turísticos del Tecnológico de Monterrey (2010) *“Índice de Competitividad Turística de los Estados Mexicanos”*, ITESM, Morelia, México.
CONOCER, Consejo de Normalización y Certificación de Competencia Laboral (2000) *“Análisis económico y laboral del Sector Turismo en México”*, Limusa Noriega Editores, México, México.

Gili, Merce. (2003) "Las Viviendas de Segunda Residencia. ¿ocio o negocio?", *Scripta Nova Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, Vol.II, núm.146(052), Universidad de Barcelona, Barcelona, España, <[http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-146\(052\).htm](http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-146(052).htm)> [ISSN: 1138-9788]

Hiernaux, Nicolas. (2005) "La Promoción Inmobiliaria y el Turismo Residencia: el caso mexicano", *Scripta Nova, Revista electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, Vol. IX, núm.194, Universidad de Barcelona, Barcelona, España, <[http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-146\(052\).htm](http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-146(052).htm)> [ISSN: 1138-9788]

Meza Rodríguez, Juan Manuel. Director de área técnica, Grupo SBR, entrevista 02/10/2012.

Puerto Peñasco, (revisado 02 de octubre de 2012), recuperado de: <http://www.visitapenasco.com.mx/acerca-de-penasco>

Stutts, A. - Wortman, J. (2006) "Hotel and lodging management", John Wiley & Sons, Inc., New Jersey, EUA.

Sandy Beach Resort (SBR), (revisado 02 de octubre de 2012), recuperado de: <http://sandybeachresorts.net/sbrgroup.html>

Torres, Enrique.(2003) "El turismo residenciado y sus efectos en los destinos turísticos", *Estudios Turísticos*, No.155-156, Instituto de Estudios Turísticos, Secretaria General de Turismo, Secretaria de Estado de Comercio y Turismo, Universidad de Malaga, España, pp.45-70.