



AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.

CÓMO FUNCIONA EL MERCADO DE TIERRA RURAL BAJO DISTINTOS ESCENARIOS

CEITVAL Centro de Estudios, Investigación e Innovación Tecnológica para la Valuación en América Latina



PRIMERA PARTE LA TIERRA RURAL: UNA BREVE HISTORIA

El artículo 27 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos establece cuatro tipos de propiedad: la originaria, la pública, privada y social.

La propietaria originaria es la Nación mexicana. La Nación se reserva la propiedad y el dominio directo de determinados bienes, mismos que forman parte de la propiedad pública; trasmite el dominio de tierras y aguas a particulares, constituyendo la propiedad privada; o a los ejidos y comunidades, dando lugar a la propiedad social. Estos tres tipos de propiedad se encuentran presentes en la tierra rural y los intercambios se dan bajo ciertas especificaciones.

La propiedad pública se constituye con los bienes y derechos que forman parte del patrimonio nacional, el cual se integra con los patrimonios de la Federación, de las entidades federativas, del Distrito Federal, de los municipios y de las entidades

paraestatales. La Ley secundaria establece que la propiedad pública se divide en bienes de uso público, por ejemplo un bosque, y de uso privado como lo son los edificios gubernamentales.

En México las superficies de carácter público tienen su propia historia y un comportamiento específico. Hay propiedades públicas que se encuentran concesionadas; otras han sido intercambiadas, un orden de gobierno por ejemplo el municipal puede cambiar una propiedad por otra perteneciente al gobierno estatal o federal; algunas han sido puestas a la venta, por medio de subasta pública, en los programas de adelgazamiento del Estado ciertas propiedades públicas fueron vendidas a particulares por ejemplo

las vías férreas. Curiosamente, es difícil encontrar valores actualizados de las propiedades públicas y se observan otro tipo de problemas: ausencia de un inventario completo, localizaciones imprecisas, etc.

Por su parte, la propiedad social se relaciona directamente con la reforma agraria. En 1920 termina la revolución mexicana que pugnaba, entre otras cosas, por la supresión de los latifundios. Durante los años siguientes el objetivo fue el reparto de tierras hasta 1992 cuando se reforma la Constitución. Se da fin al reparto agrario con el propósito de dar certeza jurídica en el campo: no había tierras que repartir y las solicitudes generaban incertidumbre al crear falsas expectativas. La reforma constitucional crea los tribunales agrarios¹ para la impartir la justicia agraria y con el objeto de resolver las cuestiones pendientes suscitadas por razones limítrofes.

Existe un mecanismo de carácter jurídico que afecta a la tierra: la expropiación. Esta ejerce el poder público e impone a un particular la cesión de su propiedad por razones de utilidad pública, para realizar obras de interés general o de beneficio social. La cesión debe cubrir ciertos requisitos entre ellos se encuentra la idoneidad y la indemnización. Si bien, la indemnización se hace en base al promedio del mercado, se pretende establecer éste como el valor comercial y bajo este principio el propietario es forzado a vender. Por ende, no es en el sentido estricto una operación de mercado, de las fuerzas de la oferta y la demanda.

Lo anterior muestra que las operaciones respecto a la tierra rural se pueden dar en dos escenarios genéricos. Al primero, lo podemos denominar de excepción donde el mecanismo funcional es la expropiación y al segundo, llamado normal en donde las operaciones se dan en y por el mercado.

¹ En la reunión de 1969 de la Comisión Económica para América Latina y del Caribe de las Naciones Unidas (CEPAL) se menciona que uno de los factores que limitaban la reforma agraria era la falta de tribunales independientes.

MERCADO

Un mercado existe cuando los compradores que desean intercambiar dinero por un bien o servicio están en contacto con los vendedores que desean intercambiar bienes o servicios por dinero. Así, el mercado se define en términos de las

fuerzas fundamentales de la oferta y la demanda.

La definición anterior, comúnmente aceptada, es el punto de partida para describir el funcionamiento, las condiciones y dos escenarios intercambio de tierra rural.

La exposición se basa en el caso de México con la pretensión de mostrar las condiciones específicas del mercado de tierra rural. Estoy seguro que apreciarán algunas semejanzas y ciertas diferencias.

ESCENARIO DE EXCEPCIÓN

América Latina vivió procesos de repartos agrarios

con la finalidad de terminar con los latifundios. El reparto sólo fue posible luego de fijar límites de extensión de las superficies y los tipos de propiedad. Si revisamos la historia podíamos decir que el reparto fue un proceso jurídico-político.

Los países se fueron transformando en urbanos. Las ciudades se convirtieron en polos de atracción y símbolos del desarrollo. Ante la ausencia de un desarrollo territorial con criterios ecológicos se dio el crecimiento de las manchas urbanas vía la apropiación de la tierra rural. En los 70 la geografía de los países mostraba grandes concentraciones poblacionales.

Los movimientos migratorios desde el campo se apropiaban del suelo por medio de invasiones y colocaban a esas superficies en irregularidad jurídica. Como ocupantes, los inmigrantes demandaban su derecho a la tierra, certeza jurídica y acceso a los servicios públicos.





Este proceso de transformación de tierra rural a urbana conforma un escenario de excepción. La ocupación se encuentra fuera de la Ley, aunque luego se regularice fuera del mercado aún cuando se dé un pago indemnizatorio.

En este escenario los propietarios de la tierra no obtendrían un precio por su superficie regulado por la lógica del mercado sino por un precio compensatorio.

Los gobiernos en América Latina preocupados en esta transformación establecieron diversos programas, reservas territoriales, regularización de la tierra, programas de vivienda y de colonias populares, y modificaron las normas. Sin embargo, el enfoque es ordenar las ciudades y no un progreso de lo rural, un crecimiento y desarrollo ordenado de las ciudades y menos aún un desarrollo territorial sustentable.

En este escenario aparecieron ciertos movimientos sociales que tienen diferentes denominaciones en América Latina, “sin techo”, “urbanos”, “populares”, etc. Se habla del derecho urbano, y los demandantes usaron la invasión como un medio de presión y vía para la obtención de una superficie. Las invasiones se han reducido pero persiste la escasez de programas para arraigar a la gente en el campo.



En las ciudades aún hay retrasos en la dotación de servicios (en el caso de México el agua es el principal servicio que presenta graves rezagos) y en materia de regularización. De hecho, las colonias formadas a partir de una invasión tienen un proceso de demandas: regularización, acceso y servicios. El Estado se enfrenta a una situación de hecho, fuera de la Ley y del mercado; y su objeto al regularizar es colocar las superficies invadidas dentro la Ley.

El propietario de la tierra invadida se encontraba en una situación precaria para obtener el precio de su propiedad. Espera en todo caso la expropiación y la indemnización correspondiente. En la invasión curiosamente hay un proceso en donde los líderes o los propios invasores “vendían” ciertas superficies, cuyo precio varía dependiendo de la expectativa del tiempo de espera para la regularización. En esos casos el valor es fijado de manera arbitraria.

En la actualidad hay tres cuestiones en este escenario: todavía hay superficies irregulares en las ciudades; los valores catastrales muestran grandes rezagos, de hecho la elaboración de ellos se basan más en el deseo de aumentar la recaudación que en una estrategia para lograr la solvencia y el equilibrio de la ciudad y sus finanzas. El balance al respecto podría resumirse de la siguiente manera:

1. Procesos catastrales y tributarios desarrollados de forma independiente.
2. Operación catastral centralizada.
3. Escasa e ineficiente coordinación intermunicipal.
4. Operación diseñada para el control administrativo.
5. La gestión catastral y tributaria no cuenta con una solución sistematizada soportada en fundamentos jurídicos, administrativos y técnicos que sustenten las operaciones con claridad y detalle necesarios.
6. Los programas de modernización han incorporado cartografía digital y GIS (Sistemas de información geográfica), pero no han aportado una solución integral.
7. Los programas de modernización han sido poco rentables porque se ha invertido en componentes aislados.

El catastro no ha sido un mecanismo para la planeación urbana y por ello no hay prevención para la incorporación de la tierra rural. De hecho en el Plan Nacional de Desarrollo Urbano 1994-2000 se menciona que la disponibilidad de tierras para el crecimiento de las ciudades son en un 70% tierras de propiedad social.

Esta situación para las tareas de valuación enseña.

1. La distancia entre la tierra rural y urbana, es factor que incide en el valor de la primera: dos superficies con condiciones iguales tendrán un distinto valor dependiendo de la distancia que cada una tiene respecto a la mancha urbana.
2. El precio que el comprador esta dispuesto a pagar por la superficie depende del uso que le quiere dar y puede ser superior al valor de dicha tierra para uso agrícola. El valor de una superficie urbana dependerá de su ubicación, tamaño, etc. Pero sobre todo sus posibilidades respecto a la densidad.
3. Los procesos de carácter jurídico-político para la obtención de tierras no dependen de la lógica del mercado.
4. Las tierras susceptibles de entrar al mercado van a depender de su situación jurídica. Y en el caso de las urbanas además de la certeza jurídica dependen de sus condiciones en términos de infraestructura y servicios.

Respecto al tercer aspecto haré referencia posterior cuando mencione la idoneidad de una superficie para, por ejemplo,

una instancia gubernamental con el objetivo de crear una obra infraestructura: aeropuerto, presa hidroeléctrica, etc.

Se ha considerado a esto como escenario de excepción con la finalidad de limitar el mercado de tierra rural a aquella que no se encuentra un proceso de transformación a urbana.

ESCENARIO NORMAL

Por normal se entiende de la existencia de un marco legal y de un mercado. El marco legal va regular los tipos de propiedad: social (ejido) y privada, pero la situación de cada una va tener ciertas particulares que impiden ya sea su concurrencia en el mercado o el desarrollo de éste.

LA SITUACIÓN DE LA PROPIEDAD PRIVADA

A primera vista las tierras de propiedad privada no presentan problemas pero tienen restricciones de carácter legal, social y económico que impiden la productividad y la consolidación del mercado.

RESTRICCIONES LEGALES

- 1.- El límite estipulado en la Ley: 100-00-00 hectáreas de riego o su equivalente. El cual es aplicado tanto en las adquisiciones individuales como a las colectivas.
- 2.- El retraso en el Registro Público de la Propiedad. Sobre todo en los estados del sur donde puede superar los 5 años. La ausencia de registro genera incertidumbre al inversionista
- 3.- Las deficiencias en la delimitación de linderos. Límites imprecisos impiden la adquisición de tierra, abren la posibilidad de existencias de invasiones o incrementan la probabilidad de ellas.

RESTRICCIONES SOCIALES

- 1.- **La atomización de la tierra.** Los predios a lo largo de su historia se van subdividiendo dando lugar a ofertas de tierra sin superficie para niveles de productividad competitivos. Sin embargo, hay que mencionar el caso de los clusters, Por ejemplo en la industria de la carne de pollo y huevo que permiten la productividad bajo esquemas de alianzas o de arrendamiento.
- 2.- **La indefinición de linderos** e inclusive invasiones colocan a las tierras en un clima de conflicto social.
- 3.- **El nivel técnico de los productores.** El alto costo de la capacitación y de la mecanización del campo dan un acceso restringido.
- 4.- **La migración que es un efecto de carencia de superficie;** falta de apoyos; baja rentabilidad y pocas oportunidades. Ha provocado que la fuerza de trabajo joven abandone la actividad y emigre a la ciudad o al extranjero. El reporte sobre el

seguimiento de la migración del Banco Mundial presentaba para el año de 2005, un total de emigrantes mexicanos al exterior superior a 11.5 millones lo que representaba el 10.7% de la población total. Los diez principales países de destino de los mexicanos son: Estados Unidos, Canadá, España, Bolivia, Guatemala, Alemania, Italia, Francia, Reino Unido y Suiza.

5.- Falta de cultura ambiental. A consecuencia de la migración, el productor rural que permanece es el de mayor edad y éste presenta poco interés ecológico, salvo que le reditúen beneficios económicos, provocando constante y progresivo deterioro de la tierra rural.

RESTRICCIONES ECONÓMICAS

1.- Baja rentabilidad. La falta de apoyos y subsidios, investigación, innovación y transferencia de tecnología, generan baja rentabilidad. Las superficies tienen esquemas tradicionales de subsistencia de escasa competitividad.

2.- Falta de infraestructura que provoca elevados costos en el transporte hacia los puntos de venta de los productos.

3.- Escasa organización para la comercialización que provoca la existencia de intermediarios.



LA SITUACIÓN DE LA PROPIEDAD SOCIAL

Un dato puede mostrar el peso que tiene la propiedad social. Esta representa una superficie de 103 millones de hectáreas que es aproximadamente la mitad del territorio nacional. En esta superficie la normatividad aplicable permite operaciones comerciales. Sin embargo, son escasas por dos motivos: la cultura de los ejidatarios y el procedimiento establecido.

El procedimiento es prolongado y complicado, desalentado las operaciones. La cultura de los ejidatarios presenta algunos rasgos antropológicos interesantes. La población con mayor edad conserva la idea que la tierra es resultado de su lucha por ella; tienen un sentido de arraigo fuerte; no son propensos a admitir nuevos vecinos; su vida diaria se encuentra en relación al cultivo; tienen y conservan cierto aislamiento que

se hace presente en su renuncia a aceptar aquello que viene de fuera.

A estos dos motivos hay que agregarle ciertas restricciones.

RESTRICCIONES LEGALES

1.- **Delimitación física y legal de la tierra.** Al igual que en la propiedad privada, existen importantes deficiencias en la delimitación de linderos. Adicionalmente, se llegan a acuerdos entre núcleos agrarios que modifican los linderos originales, los cuales no son registrados por las autoridades.

2.- **Rezago en el PROCEDE.** La Ley no contempla operaciones comerciales de tierra ejidal si no han sido correctamente identificadas, medidas y han sido objeto del certificado parcelario correspondiente. Actualmente el programa PROCEDE no se ha concluido y por lo tanto no se permite la comercialización de la tierra en el mercado abierto.

RESTRICCIONES SOCIALES

1.- **Atomización de la tierra.** La subdivisión de las parcelas es más frecuente y de mayor intensidad en la tierra ejidal que en la privada. El resultado es que las áreas son más reducidas en la ejidal que en la privada.

2.- **Sociedad cerrada.** Existe un fuerte rechazo a quienes quieren incorporarse al núcleo agrario y hacia los inversionistas. Existe el sentimiento que los “extraños” al núcleo les van a “robar” su patrimonio. Esto reduce el mercado potencial de la tierra y la inversión en ella.

3.- **Capacitación es escasa.** Aún con los esfuerzos gubernamentales y no gubernamentales, y con la posibilidad de que los núcleos la aceptan, en ocasiones la capacitación suele ser de mala calidad y con descuido a los aspectos ambientales. Los casos de éxito es cuando se produce una alianza entre el núcleo y organizaciones o empresas.

4.- Ausencia de la preocupación ecológica.

A raíz que los esquemas de cultivo están arraigados en la forma de vida, hay poco interés para su mejoría o para la integración de aspectos ambientales, dando como resultado un constante deterioro y progresivo de la tierra rural. La excepción se da cuando la consideración ecológica da un beneficio económico.

5.- Migración. Ante las pocas posibilidades de mejora o por la imposibilidad de tener una superficie rentable se abandona la actividad para emigrar hacia los centros urbanos o al extranjero. En los núcleos agrarios e indígenas de hecho hay dos tipos de migración. La temporal relacionada a los ciclos agrícolas en donde los hombres salen a cosechar en otros estados y en el extranjero, pero regresan para su propia cosecha. La permanente hacia los centros urbanos nacionales o internacionales con la pretensión de “triunfar”.



RESTRICCIONES ECONÓMICAS

1.- No hay garantías reales. La tierra no es garantía y en caso de que se lograra un apoyo, solo se permite gravar el usufructo. En tal situación, no hay apoyo o crédito por parte de la banca comercial; hoy en día, ni la banca de desarrollo da apoyos de forma abierta.

2.- Falta de infraestructura y organización. La falta es más notoria en los núcleos agrarios, ya que son muy pocos los que se organizan e invierten en ésta. Se espera que el Estado la realice, pero la realidad es que no alcanza la participación estatal y se muestra cierto abandono de la escasa infraestructura construida en años del auge de participación estatal (pozos, sistemas de riego, bodegas, etc.).

CONCLUSIONES PRELIMINARES

En el escenario anterior el mercado de tierra rural es fragmentado, reducido y muestra características generales.

1.- Hay compras-ventas al interior de los núcleos ejidales. Las adquisiciones las realizan los propios ejidatarios o vecindados. Son operaciones comerciales escasas y, muchas veces, bajo esquemas de intercambio o de pago en especie.

2.- Solo participan en el mercado la tierra rural privada. El procedimiento largo para la compra-venta de superficies de propiedad social desalienta al mercado.

3.- Los participantes son locales. Por lo general quienes compran, son aquellos que pretenden incrementar sus áreas de producción. Las compras se hacen de terrenos colindantes preferentemente; aunque, no se descarta la posibilidad de comprar otras superficies. El comprador local aprovecha el conocimiento que tiene sobre la zona, la situación de los predios, el clima social y sobretodo las condiciones del vendedor. Por ello, es un mercado restringido dominado por compradores. Los compradores externos pudieran pagar un mejor precio; sin embargo, carecen del conocimiento de las ofertas de tierras.

4.- Cambio del uso de la tierra. Existen compras importantes en extensión y en número de propiedades cuando el objeto de uso es diferente al agropecuario. Por ejemplo: para reserva territorial o proyectos de desarrollo de infraestructura en el sector turístico / industrial.

COMPROBACIÓN DE LAS CONCLUSIONES PRELIMINARES

El hecho de que el 44% de las operaciones se hayan dado en un solo núcleo significa que este tenía características específicas. Estas pueden reducirse a dos básicas: mejor ubicación y las tierras presentaban posibilidades de uso diferente al agropecuario.

La ubicación de las tierras es una característica compleja en el sentido de que depende más del uso que se pretende dar que de la propia superficie. Por ejemplo, para una empresa procesadora de frutas tendrá una preferencia de ubicación distinta a una empresa de mensajería. A la primera,

le interesará la distancia de los productores, la existencia de mano de obra, distancia a los centros de consumo, etc. A la segunda, le interesa aquel punto que le permita reducir sus recorridos a distintos destinos.

MODIFICACIÓN DE VALOR Y DEL MERCADO COMO EFECTO DE LA INVERSIÓN

Cuando existe una inyección de capital en una región determinada la tierra es revaluada y hay posibilidades de que el mercado de ella deje de ser meramente local. Se puede decir que los mercados locales consolidados se convierten en regionales.

Dos superficies iguales en tamaño y condiciones tendrán valores distintos si una de ellas se encuentran en el mercado local y la otra en el regional. En el regional la demanda y la oferta son mayores. Los mercados regionales por lo general se encuentran determinados por una industria (minera, petrolera, turística, etc.) y los casos determinados por una actividad agropecuaria son los menores.

En los mercados locales una inversión significativa puede ayudar tanto a la modificación del valor como a la consolidación de un mercado. El ejemplo que ilustra esto son los préstamos para adquisición de tierra bajo las reglas de operación de proyectos apalancados por el Banco Mundial.

Las condiciones de los estados son distintas tanto en ubicación geográfica, niveles de tecnificación en la producción agropecuaria, participación en el producto interno bruto, densidad poblacional, características socio-económicas de sus habitantes, niveles de migración de sus habitantes, etc.

Los valores de la tierra se modificaron hasta los niveles marcados por los alcances establecidos por el programa. Cuando se introduce un cambio en las condiciones de las superficies hay una revaloración, la razón de ello es que las demandas crecen cuando hay una transformación de la restricción.

TAMAÑO DEL MERCADO DE TIERRA RURAL

El promedio anual de compra-venta de tierra en un registro judicial se sitúa entre 5,000 a 10,000 operaciones. De cada 100 operaciones registradas ante el RPP, solo una es de un predio rural.

De cada 100 operaciones registradas en el RPP de carácter agropecuario, solo el 20% son operaciones de tierra netamente agropecuaria: el 80% de la tierra rural se adquiere con la finalidad de uso diferente al agropecuario.

Los resultados muestran que el mercado de tierra rural está dominado por compras de superficies para otro uso, significa que el interés está en otros sectores menos en el agropecuario, forestal o ecológico. El hecho de que menos del 1% de las transacciones mercantiles de tierra en México se refieran a terrenos netamente agropecuarios muestra que el mercado dominante en el país es el inmobiliario.



LA TIERRA RURAL PARA PROYECTOS DE INFRAESTRUCTURA

Se revisaron 12 proyectos de infraestructura del gobierno Federal. Entre los cuales se pueden mencionar el Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México, los proyectos de presas hidroeléctricas –La Yesca y el Cajón-; Derechos de vía para la Comisión Federal de Electricidad; y Contratos de ocupación superficial para PEMEX.

La revisión se centró en los avalúos realizados para dichos proyectos con los siguientes resultados:

- 1.- Se observan 6 clasificaciones de suelo.
- 2.- Los avalúos fueron realizados por el INDAABIN (así como en su tiempo la CABIN), instituciones de crédito y especialistas en la materia.
- 3.- Los avalúos, generalmente, coinciden en los precios unitarios cuando las clasificaciones de los terrenos son similares.
- 4.- Los valores reportados no son comparables con los existentes en el mercado abierto, salvo cuando éste está influenciado por condiciones de uso distinto al agropecuario (influencia urbana).

COMPARACIÓN DE VALORES

La tierra ejidal sin proyecto es que menor valor alcanza. La propiedad privada alcanza un mayor valor dado, por una parte, por tener un marco legal no restrictivo; y, por la otra, por la existencia de una demanda de compradores locales. Cuando existe un proyecto apalancado la tierra ésta se revalúa hasta el nivel permitido por el proyecto en sí, no por el mercado de oferta y demanda. El mayor valor se encuentra en las tareas que responde a la idoneidad de la superficie para un determinado proyecto de infraestructura.

Es evidente que los propietarios no pueden tener como expectativa que sus terrenos sean idóneos para los proyectos de infraestructura. Mientras la tierra rural se ubica en el mercado local la relación posible a alcanzar es de 8. Esta tabla muestra que la solución se encuentra en la inversión, vía de proyectos apalancados, más que en la tierra rural con fines agropecuarios. De esta manera, se desarrollaría un mercado de tierra sujeto a las fuerzas de la oferta y demanda.

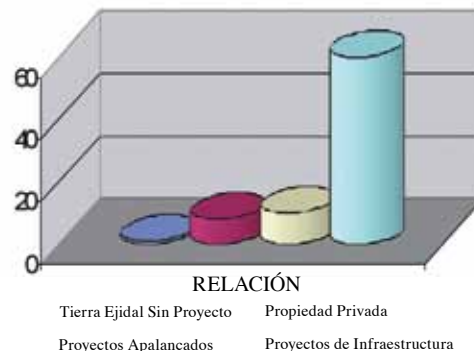
IDONEIDAD

Las tierras rurales alcanzan su más alto valor cuando son las idóneas para determinado proyecto de infraestructura. Esto le da ciertas particularidades al proceso de compra-venta entre las cuales se pueden mencionar:

1. La deseabilidad de la superficie determina la estimación del valor.
2. La deseabilidad del comprador le da al vendedor una posición ventajosa.
3. El gobierno parte de la condición de ventaja para el vendedor (quien no desea vender) y considera dos opciones: la compra o la expropiación.
4. Cuando la superficie es única se establece una condición de monopolio y de monopsonio.² El vendedor sabe que tiene el único bien posible para ese determinado proyecto. Pero también sabe que sólo hay un comprador.
5. Desde el punto de vista de la expropiación la idoneidad se constituye como la característica más relevante de la propiedad e indispensable para integración del expediente requerido: sin idoneidad no es posible la expropiación.

Los puntos anteriores colocan el asunto en una encrucijada: sí se reconoce al bien como único el valor será superior; sí no es así no es posible su expropiación.

ESQUEMA DE INCREMENTO DE VALOR DE LA TIERRA RURAL



En base a lo anterior puede considerarse que para la propiedad social sea objeto de interés deben existir:

1. proyectos con inversión financiera (proyectos apalancados)
2. proyectos infraestructura por parte del Estado.
3. proyectos de transportación: carreteras, líneas de conducción de energía eléctrica, oleoductos, gasoductos, etc.³
4. programas de reserva territorial.

En todos los casos anteriores aparece una variante importante: la compra se hace uno por uno; o se hace de forma conjunta. Cuando se realiza en forma conjunta van aparecer ejidatarios que desean vender y otros que no; se abre la posibilidad de que la compra o el proyecto se politice, apareciendo actores sociales externos; etc. Es por ello, que la posibilidad de realizar compras privadas (uno a uno) es importante en la medida en que el comprador pueda pagar a lo largo de la curva del valor, anteriormente descrita. Es decir, sus compras serán al valor del mercado.

Los casos anteriores también se dan en la propiedad privada y en ambos aparecen ciertas restricciones.

² Monopsonio, situación en la que sólo hay un comprador en el mercado.

³ Aquí se diferencia proyectos de infraestructura de los de transportación. Debido a que en los primeros se realiza compra de poligonales; en cambio en los segundos se realiza compras de franjas de superficie.

1. Los proyectos apalancados tienen como restricciones: recursos limitados; reglas estrictas de operación; cambios de gobierno que en ocasiones representan abandono de proyectos.

2. Los proyectos de infraestructura tienen como restricciones: La programación de sus recursos, en ocasiones estos requieren de ampliaciones que pueden no autorizarse; proyectos con holguras de tiempo muy reducidas; compra de superficie 1 a 1 (monopsónico / monopólico).

3. Los programas de reserva territorial tienen su restricción en cuanto a que los gobiernos no tienen un plan de desarrollo territorial a largo plazo; al no contar con un inventario preciso de la propiedad pública se dificulta una gestión de ella en términos de su crecimiento o de la definición de su destino.

PRECIO, VALOR COMERCIAL, VALOR DE MERCADO

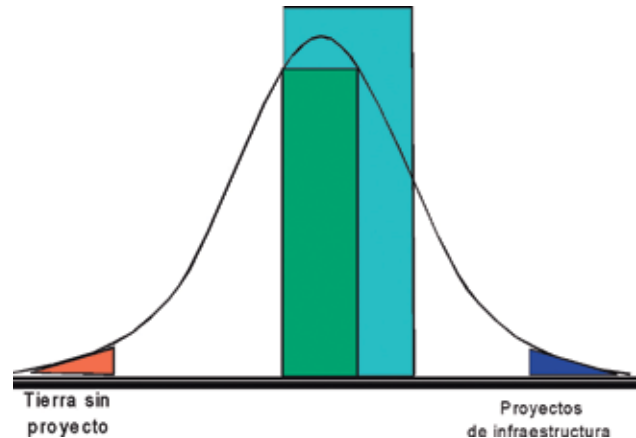
En materia de valuación siempre se habla del valor comercial. Pero, porque aparecen diferencias entre dicho valor cuando encuentra en un avalúo maestro, correspondiente a conjunto de unas superficies, y en avalúo específico de una superficie particular. Entre las variantes que se ha considerado son:

1. **Rango:** cuantos participan o pueden participar. (comprador / vendedor)
2. **Tiempo:** para llevar a cabo la operación comercial. (días, meses, años)
3. **Capital:** inyección al mercado del flujo necesario para realizar las transacciones.

Estas variantes nos llevan a una pregunta: *¿son componentes del valor comercial?*

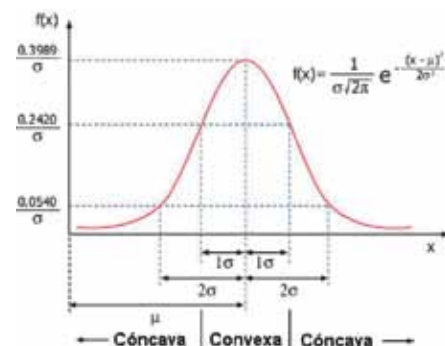
Esto nos lleva a introducir una diferenciación entre precio, valor comercial y valor del mercado. El precio lo definiremos como la apetencia del vendedor quien está dispuesto a entregar el bien a cambio de una retribución económica fijada de forma unilateral por éste. En valor de mercado está fijado por el promedio de las ofertas (ventas también) que se generan en la zona y que presentan características similares al bien. Sin embargo el valor comercial se establece de forma incondicional por las 2 partes, comprador y vendedor, los cuales

deben tener pleno conocimiento, no existir presión por ninguna de las partes y la operación deberá llevarse a cabo en un *tiempo razonable*.



Esta situación provoca una distorsión importante en el valor de la tierra rural, ya que cuando el tiempo se reduce, el valor tiende a elevarse o disminuirse de forma por demás significativa, este fenómeno es muy común en los 2 extremos, el primero, lado izquierdo de la campana de Gauss, el vendedor tiene urgencia de hacerse de recursos o tan solo de deshacerse del bien (adjudicaciones bancarias), el valor de mercado es el mismo, sin embargo la necesidad de cierre de una operación comercial fuera del tiempo de maduración normal provoca una fuerte disminución del monto promedio, por el contrario, cuando el comprador es el que tiene la presión de adquirir dicho inmueble el cierre de la operación estará cargado hacia la derecha de dicha campana; dicho de otra manera el elemento a resaltar además de la escasez es la presión de adquirir y deshacerse del bien.

El valor de mercado nos permite observar que es una franja. En cambio el valor comercial nos obliga siempre a tener un mínimo y un máximo. Esta diferencia es significativa porque al fin de cuentas el mercado es la concurrencia de dos fuerzas económicas: oferta y demanda.





CONCLUSIONES

1. No es comparable el mercado de tierras urbanas con las rurales.
2. El mercado de tierra rural tiene sus particularidades dadas por sus restricciones legales, sociales y económicas.
3. El mercado de tierra rural por las restricciones en ocasiones es incipiente.
4. Hay necesidad de realizar análisis en la materia que nos permitirán hacer comparaciones y evaluación para determinar las mejores prácticas que catalicen el desarrollo del mercado de tierra rural.
5. Solo el trabajo conjunto entre los gremios, autoridades y la academia podrán permitir sortear los retos que se presentan a diario en la estimación del justo valor de mercado de la tierra rural.
6. El compromiso es de todos para un crecimiento sustentable como individuo, gremio, pero sobre todo como nación.■

LITERATURA

Aguilar Méndez. Fernando Antonio
1992 *La expansión territorial de las ciudades de México*, México, Universidad Autónoma Metropolitana – Unidad Xochimilco.

Contreras Cantú. Joaquín – Eduardo Castellanos Hernández
2000 *El Registro Público de la Propiedad Social en México*, México, Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social.

Flores Vera. Juan Antonio (compilador)
2007 *Estado, Metrópoli y Políticas Sociales*, México, Fundación Estado y Sociedad, A.C. – Plaza y Valdés editores.

Matus. Carlos
1989 *Estrategia y plan*, México, siglo XXI editores, novena edición.

Precedo Ledo. Andrés
1996 *Ciudad y desarrollo urbano*, España, Síntesis (colección: Espacios y sociedades, serie mayor, número 6).

Colección Editorial del Gobierno del Cambio
2006 *Actualidad de las Políticas Agrarias*, México, Fondo de Cultura Económica. Secretaría de la Reforma Agraria. Oscar Correas

2007 *El Derecho Indígena Mexicano I*, México, CONACYT, Ediciones Coyoacán.

Estudios Agrarios
2001 *Procuraduría Agraria*. Número 19. Secretaría de la Reforma Agraria.

¡Este espacio esta resevado para su empresa!

Agro
PRODUCTIVIDAD

01 (595) 928 4023
agropro@colpos.mx