La tierra para proyectos de infraestructura en México

Carlos Alfonso Sandoval Miranda

Resumen

Se aborda el avance en materia de valuación inmobiliaria urbana y rural; el objetivo del valuador es que la cantidad expresada en su reporte sea el valor del mercado y referente para su cliente (comprador o vendedor). Establece la distinción entre precio y valor: el precio es un dato, el valor es una opinión. La relación para la comercialización se da a través de un tercero, con un costo integrado en el precio de venta del bien y quien tiene el mejor conocimiento del mercado es el intermediario. Las transacciones, producto de procesos de expropiación, no son propias del mercado, se trata de un "escenario de excepción".

Palabras clave: mercado de tierra rural; infraestructura; valuación; valor del mercado; precio; intermediario.

En ciertas ocasiones y para ciertos avalúos, es conveniente hacer la descripción de la investigación tanto conceptual como de mercado. La conceptual no es común encontrarla en el reporte final, en cambio la segunda es concebida, en cierto sentido, como el propio avalúo. Realizarlo implica un proceso de indagación *in situ* pero también de gabinete. Es cierto que en muchas ocasiones la parte conceptual pareciera de más, pero en este caso se consideró pertinente por la importancia del avalúo en sí y porque la obra a edificar en la superficie, junto con otras, van a impulsar el crecimiento del mercado de tierras en la región. De tal manera, el marco conceptual puede ser útil para futuros avalúos en la misma región o en casos similares.

Marco conceptual
El rol de los datos e información

Cuando se tiene información de los mercados es posible comprender su funcionamiento, analizar la economía y diseñar escenarios futuros. Lo crucial son los datos que al ser trabajados, se transforman en información, de ahí la importancia de contar con cifras tanto del pasado y presente, para poder actuar en el momento o planear el quehacer futuro.

* Fecha de recepción: 15 de octubre de 2010. Correo electrónico: carlossandovalmiranda@yahoo.com.

Esta idea ha sido asumida implícitamente por los analistas (valuadores y revisores) con la pretensión de elaborar sus documentos. El dilema es cuando se sostiene la tesis del precio único, un craso error porque el precio como símbolo no representa la totalidad de la información ni expresa todos los elementos que le dan valor a un predio y, en ocasiones, se confunde la expresión monetaria con su valor.

Los datos básicos en los avalúos son los precios de las operaciones realizadas en una zona determinada, el tamaño y la calidad de la tierra. El agrupamiento y análisis de aquellos genera la información base del avalúo. La calidad de los datos impacta el resultado. Sin embargo, es reconocer que aun con los mismos datos, dos individuos pudieran generan información disímil. El resultado pudiera ser opiniones distintas que se expresan en cantidades monetarias diferentes.

Al revisar el resultado hay que considerar los datos recolectados y el método aplicado en ellos para generar la información. De esta manera, el avalúo puede adquirir su propio valor y utilidad para hacer referente a uno de los dos actores (comprador-vendedor). La diferencia puede darse entre la cantidad monetaria expresada en el avalúo y el precio final de la superficie por el cual se realiza la operación. Si se quiere analizar tal brecha, debería considerarse el valor subjetivo que tuvieron los actores. En suma, los datos e información deben ser expresados antes de la operación; en cambio, el precio final se encuentra en la operación misma. Por tanto, el objetivo-meta del valuador es que la cantidad expresada en su reporte sea lo que se denomina el valor del mercado y que este sea el referente para su cliente (comprador o vendedor).

Mercado

Se debe insistir la inexistencia de un mercado único en la realidad y partir de un modelo teórico para expresar sus generalidades. Así, se considera que si la oferta y la demanda están constituidas por un número suficientemente grande de individuos, de tal forma que sus decisiones particulares no sean capaces de alterar el precio al cual se comercian los bienes, productos y servicios, se habla entonces de un mercado de competencia perfecta. Además, es indispensable que no haya restricciones para su entrada considerando nuevos oferentes o demandantes y que, por otra parte, la información sea completa y actualizada. Cuando la demanda está restringida a pocos o a un comprador, se utilizan los términos oligopsonio[1] y monopsonio.[2]

El caso inmobiliario permite subrayar la posibilidad de distorsionar el precio en el proceso de transacción. Los productores (vendedores) y compradores, en muchos casos, establecen su relación a través de un intermediario que realiza la comercialización, la cual tiene un costo integrado en el precio de venta del bien. En este caso aparecen tres actores y, en la mayoría de

[1] Situación en la cual sólo hay un número muy reducido de compradores generándose una posición intermedia entre la del monopsonio y la de un mercado plenamente competitivo.

[2] Es una situación donde la demanda total de una mercancía la ejerce un único comprador. El monopsonio se produce generalmente respecto a un cierto tipo de mercancías. Por ejemplo, el ejército de un país puede ser el único comprador de cierta clase de equipo o armamento. El monopsonio, al igual que el monopolio, es una situación teóricamente opuesta a la de competencia perfecta.

las ocasiones, quien tiene el mejor conocimiento del mercado es el intermediario. También en algunos casos el propietario desconoce el mercado y se pone en manos de quien comercializa. En este triángulo se ubica el valuador y le da a la disciplina un papel crucial, siempre y cuando pueda reflejar en sus conclusiones, el valor del inmueble y no sólo su expresión monetaria.

Mercado de tierra rural, ¿es o no competitivo?

Lo anterior nos permite continuar con la meta-deseo de la economía: el mercado competitivo. Para acercarnos, podemos considerar a la teoría microeconómica[3] que establece, como condiciones sustanciales para este mercado, lo siguiente:

- Bienes o productos homogéneos;
- Libre acceso o libre movilidad de compradores y vendedores;
- Mínima o nula injerencia del Estado;
- Concurrencia de participantes en el mercado (compradores y vendedores), e
- Información suficiente sobre los atributos del bien o producto.

El primer punto no se cumple plenamente ya que la tierra, sobre todo la rural, no es un bien homogéneo, puede variar por la orografía, ubicación, condiciones geológicas, topografía, disponibilidad de agua, tamaño, etcétera. Además, hay que recordar que al no ser un bien producido por el hombre, su valor no está determinado por el trabajo invertido en su producción.

En muchos países (situación común en Latinoamérica), en el mercado de tierra rural no siempre se da el libre acceso. Las normas jurídicas respecto a la propiedad y posesión van a restringir el acceso a compradores y vendedores. La tercera característica no se cumple plenamente y se encuentra limitada por la legislación. Este aspecto tiene una connotación histórica en Latinoamérica, sus movimientos de independencia y revolución fueron motivados por el combate al latifundismo. Así, aun cuando existieran compradores para grandes extensiones, la ley no les permite la concurrencia al mercado.

Por último, debido a las restricciones, escasas transacciones y ausencia de registro de algunas de ellas, es difícil obtener los datos suficientes para generar información más precisa. Hay países como Estados Unidos de América, donde el registro histórico de las transacciones de tierras permite no sólo la formación de series de tiempo en cuanto al precio de las operaciones, sino también conocer la microhistoria de una superficie. Pero esto es difícil en la mayoría de los países latinoamericanos por la ausencia de registros. Es más, hay trueques de tierra y, sobre ellos, no hay ni registro ni ha sido motivo de preocupación de investigadores e historiadores.

[3] Véase por ejemplo, Ferguson–Gould, 1982.

Valor de la tierra rural

Para la determinación del valor de cualquier bien, producto o servicio, se depende de la cantidad y calidad de datos sobre las operaciones de mercado que sostiene su información. Teóricamente hablando, se dice que cuando la información es compartida por vendedor y comprador, ambos podrán concordar en el valor del mercado. Sin embargo, este planteamiento obvia algunos aspectos importantes: los datos mismos y la información generada puede ser analizada por distintos enfoques y pudiera llegar a definir dos valores.

En la valoración de los actores se encuentran involucradas sus preferencias,[4] (que sostienen el valor subjetivo de la tierra), su manejo o tolerancia al riesgo y la incertidumbre. Para la economía, en una situación de riesgo hay conocimiento de las probabilidades mientras que en la incertidumbre no. Cuando la transacción se da entre un organismo (empresarial y gubernamental) y un agricultor, por lo general los representantes –de la institución– pueden actuar en un entorno de riesgo, mientras el vendedor actúa en un entorno de incertidumbre, esto representa otra asimetría que afecta la transacción.

Además, en los actores se puede dar el arrepentimiento[5] que surge "cuando los individuos realizan una elección y, al tener una consecuencia, consideran también las otras que habrían podido obtener haciendo una elección diferente. Si tales consecuencias son mejores que la obtenida, aquéllos pueden experimentar un sentimiento de arrepentimiento".[6]

El arrepentimiento puede darse en los dos actores o en uno solo, aun cuando la intensidad y las razones pudieran diferir. Esto sólo ahonda el hecho de que casi siempre encontramos más de un valor de la tierra, los principales argumentos serán los del comprador y el del vendedor, a cada uno se les considera como subjetivo.

En las operaciones de tierra nos enfrentamos a dos hechos: por un lado, al ser un bien no producido por el trabajo humano, no se puede determinar sus costos; por el otro, ante la ausencia de registro, escasas transacciones y las restricciones, la oferta y la demanda pudieran no ser determinantes, lo cual nos lleva al imperio de los valores subjetivos en la tierra rural.

La tierra tiene otras características nada despreciables: puede ser fuente de empleo y reproducción familiar, ser la base para reclamar el apoyo gubernamental, garantía para el crédito, el terruño,[7] hasta puede ser símbolo de estatus social. Estas, como muchas otras cualidades, producen una asimetría entre vendedores y compradores que impacta en sus valores subjetivos.

En ocasiones, se da por hecho que el comprador desea cierta superficie pero no todo aquello que se encuentra sobre ella (bienes distintos a la tierra), ni reconoce el trabajo invertido (nivelación, desmonte, cercado, etcétera) o, en otras palabras, el comprador quiere observar a

[4] Las preferencias son un ordenamiento de prioridades de los agentes respecto a las opciones que hay en el mercado.

[5] Los interesados en la teoría del arrepentimiento en la disciplina económica, véase a Tomas Lucas (1994); Sirvent Boix (1994).

[6] Bernasconi, 2008:121.

[7] La función simbólica y cultural del terruño es importante. Hay ocasiones en que se observa que no se vende la tierra, aun cuando sea improductiva, porque el propietario asume que su hijo (o hijos) van a retornar a ella y la van a requerir.

la tierra como un bien homogéneo y el vendedor lo concibe como único, produciéndose una asimetría que confirma a la tierra como bien heterogéneo. Esto nos lleva a considerar los límites propios de la teoría económica para entender el precio de mercado de la tierra. Aun cuando la teoría del valor subjetivo aporta un elemento importante cuando considera que el valor de un bien no depende del trabajo sino de la utilidad que brinda, esto implica que tal teoría le da preeminencia al valor de uso sobre el valor de cambio.

Pero, al observar las transacciones de tierra rural, se constata que el valor de uso se refiere a la utilidad potencial (la pretendida por el comprador) y no por el rendimiento presente (el obtenido por el vendedor). Es decir, la importancia del valor de uso es para el comprador, haciendo que el valor designado por él procure dominar y el precio no podrá ser superior a este.

De aquí se deduce que el valor de uso es la utilidad potencial para el comprador, derivada de alguna cualidad de la tierra. Esta situación es transparente en los procesos de una venta forzada (expropiación), en las cuales, más que considerar el valor de uso para el comprador, hay que considerar el valor de oportunidad del proyecto que reconfigura el valor de la tierra.

Aproximación conceptual sobre el valor de la tierra rural

Lo anterior ha permitido el estudio y análisis del valor de la tierra desde diversas perspectivas de la economía. Desde el punto de vista financiero la tierra puede ser conceptualizada como activo que se revalúa a lo largo del tiempo; o como activo que refleja el valor presente de beneficios generados por la producción agropecuaria en un tiempo dado.

La perspectiva económica-financiera permite observar a ese activo, a partir del valor que tiene para un fin no agrícola o productivo, es decir, la superficie al demandarse para la construcción de un aeropuerto, por ejemplo, adquiere un valor (por lo general superior) distinto al que tiene como activo de producción agrícola. Se puede valuar la tierra desde un tiempo futuro para encontrar el precio en el tiempo cero.

Más aún, suponiendo que la tierra es jurídicamente susceptible de ser vendida, una de las condiciones que los economistas presuponen es que el mercado de tierra rural conserva la lógica de funcionamiento del mercado abstracto que la disciplina analiza. La economía parte del supuesto que todo bien, independientemente de su heterogeneidad u homogeneidad, tiene un valor que puede ser medido. Siguiendo la lógica que toda medición depende de las unidades de medida, resulta que si el vendedor y el comprador utilizan unidades de medida distintas, pueden llegar (y generalmente así sucede) a dos valoraciones distintas. Pero también –y esto en ocasiones no es admitido– las preferencias se dan en cuanto a las unidades de medición del valor.

En cualquier mercado, cada agente tiene su orden de preferencias resultado de diversas variables personales (nivel socio-económico, cultural, experiencia en el mercado, etcétera) que

determinan su ingreso o salida. Si bien, en cuanto a las prioridades, se ha dado énfasis a las del comprador respecto a la definición de las alternativas para la compra o consumo en el tiempo (actual, a mediano o largo plazo) hay que subrayar que los compradores institucionales (empresas u organismos) también tienen sus preferencias, es decir, se deben observar las del vendedor, sea este individual o institucional, lo que hace factible percibir patrones tanto de venta como de compra.

En ocasiones no se observa el patrón de comportamiento de los agentes y, por ende, no se le considera dentro del análisis de valor que para ellos tiene un bien. Esta situación en la tierra rural no es muy transparente debido a que fundamentalmente, el propietario sólo tiene un bien pero se puede determinar el patrón de compra cuando el bien se ha vendido en partes. Una ventaja que tiene la tierra es que puede ser subdivida, la posibilidad de subdivisión pocas veces aparece en otro tipo de bienes.

Hasta aquí pudiéramos concluir que la heterogeneidad de valores en el mercado de la tierra dependerá de su propia disponibilidad, sus vías de acceso, la proximidad a los mercados, la calidad del suelo, etcétera. Y de cuestiones como las diferencias del enfoque de valoración (financiero o productivo), del uso que el comprador quiera darle, hasta las diferencias de los actores en cuanto al manejo de la incertidumbre y de su capacidad para el procesamiento de información.[8] Lo anterior nos lleva a considerar la posibilidad de valuar a determinada superficie en dos niveles de análisis: el primero, donde la ubicación de la tierra es la principal variable que determina el valor; el segundo corresponde a las características de la propiedad, tanto las intrínsecas como la de sus alrededores que determinan su valor en relación con otras propiedades similares en la misma zona.

Algunas características

- El mercado de tierra rural opera en un contexto jurídico y legal, que desde las últimas décadas del siglo xx han tenido cambios profundos. Las reformas constitucionales que reconocen los derechos ancestrales de los pueblos indígenas sobre sus territorios y la liberación de los derechos individuales en las poblacionales campesinas fueron elaboradas con buenas intenciones, pero con resultados que no han sido del todo benéficos, y

- Para la mayoría de los agricultores y pequeños productores, pero de manera significativa para los más pobres, el mercado de tierras tiene fallas y deficiencias. Entre las últimas destacan tres: los programas para permitir el acceso a la tierra no siempre son viables desde el punto de vista económico, esto debido a la calidad de la tierra y en los casos que ésta fuese alta, los ingresos que de ella se desprenden no permiten pagar la deuda por la compra;

[8] Aun cuando ambos actores cuenten con la misma información, el análisis y las conclusiones que de ella se obtenga varía por general entre los actores.

no se ha logrado integrar de manera eficiente el mercado de la tierra con otros mercados, por ejemplo con el del agua, de la tecnología, el de los insumos o el del crédito, finalmente, las políticas instrumentadas y diseñadas teóricamente, al ser aplicadas mostraron y siguen mostrando ausencia de flexibilidad que las convierte en políticas de exclusión para la mayoría de los beneficiados para los cuales fueron diseñadas.

A primera vista, los avances en materia de valuación no han alimentado a la economía. Por ello es necesario subrayarlos. En 2009 Stephanie Coleman[9] al distinguir entre corredores (brokers) de bienes raíces y valuadores (appraisals), establece una distinción rescatable entre precio y valor: el precio es un dato, el valor es una opinión. El punto crucial acerca del valor es que "nunca es un dato, pero siempre es una opinión".[10]

El precio como dato va a cobrar importancia para la valuación de una superficie de tierra, siempre y cuando se tenga el registro de las operaciones en la zona, una región o país. En la medida en que el número de datos sea mayor y más confiable, podrán ser utilizados para conformar una serie de tiempo y aplicar algún modelo econométrico útil para la valuación.

El precio puede ser desglosado para determinar el peso relativo que tienen ciertas características de la superficie en su conformación. Por ejemplo, la localización, la calidad de la tierra, el acceso al agua, etcétera, tienen un peso relativo que impacta en la expresión monetaria de la operación. Por su parte, en el valor vamos a encontrar que el precio es un referente, pero además, influye lo siguiente: el conocimiento de las partes (vendedor-comprador); los términos de la transacción; el tiempo de exposición; las condiciones de la venta y el contexto de la transacción, entre otros.

Lo anterior marca otra diferencia entre el precio y valor; mientras que en el primero los pesos relativos pueden ser identificados, en el segundo pueden serlo o no y, en ocasiones, los identificados no tienen expresión monetaria (por ejemplo, el llamado "valor sentimental").

Considerar el valor como una opinión acerca de un bien que puede tener una expresión monetaria o no, pero como tal, sólo podrá ser una referencia para estimar el precio; así mismo, el precio de bienes similares es una referencia para fijar los precios de oferta en la venta o compra. Pero todos deben estar dentro de un promedio, si no fuera así, entonces el caso sería de excepción. Las excepciones se darían por lo siguiente: porque un propietario no quiere ser vendedor y da un precio tan alto (fuera del límite derecho) que desmotiva a cualquier posible comprador; o porque el comprador tiene una característica con la cual puede obligar al propietario a vender en un precio tan bajo (fuera del límite izquierdo).

Esta discusión nos permite elaborar la hipótesis de que el mercado de la tierra en México se da en escenarios cuya descripción aporta elementos para entender su funcionamiento.

[9] En la revista norteamericana, *Valuation*.
[10] Coleman, 2009: 21.

Escenario de excepción

Desde mi perspectiva, las transacciones en los procesos de expropiación no son propias del mercado. Por ello hablamos de un "escenario de excepción". La razón radica que en el mercado hay concurrencia libre de vendedores y compradores. En la expropiación, el propietario es forzado a la transacción.

De hecho, los dos requisitos mencionados en la legislación correspondiente son realizados por el Poder Ejecutivo, ya que la idoneidad de la superficie es en cuanto al destino que planea darle y la indemnización deriva de un proceso de determinación del precio, que se da por medio de un avalúo ordenado por una entidad administrativa y llevado a cabo por otra entidad, en muchas ocasiones también perteneciente de la administración pública, en esto, el Poder Ejecutivo, resulta ser juez y parte.

Esta situación hace que la supuesta valoración basada en el promedio del mercado, que pretende establecer el valor, sea una acción unilateral y provoca cierta sospecha por parte del propietario forzado a vender. Es cierto que el propietario puede optar por solicitar el amparo del Poder Judicial, con el fin de detener el proceso y así enfrentar la transacción forzada en condiciones que le permitan, por lo menos, negociar un mejor precio más cercano al valor subjetivo que tiene sobre su propiedad, por otra parte, también es cierto que cada día es mayor el número de afectados descontentos y esto provoca desequilibrios sociales, algunos de ellos de gran relevancia (recordemos el caso del aeropuerto de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México, en el cual los ejidatarios de San Salvador Atenco se opusieron a su construcción).

Hay escasa preocupación en el estudio de la valuación aplicada en las expropiaciones; esto motiva a abordar el asunto, aunque sea polémico y cuestionar, hasta cierto punto, lo común en la práctica de la valuación en estos casos.

En la expropiación hay que desechar los criterios clásicos, empezando con aquellos que estiman el "valor de mercado" como se consideran en los métodos sintéticos o comparativos de la valuación. Dichas metodologías establecen una comparación entre superficies y formas no muy dispares, atendiéndose, por lo menos, una característica de orden técnico o económico. De esta comparación se infiere el valor de mercado de la superficie objeto de la operación, en función de los precios unitarios de compra-venta de superficies consideradas como referencia. En planteamientos estadísticos de los métodos sintéticos más desarrollados (análisis de regresión), la variable endógena es el valor del mercado que se correlaciona con variables de naturaleza técnica o económica.

Discutir los métodos en cuanto a su uso en la valuación de superficies que son forzadas a ser vendidas, ya sea por expropiación o por una transacción sujeta a la realización de una obra

gubernamental, permite entender el funcionamiento de este escenario que se ha denominado de excepción, y considerar como líneas de entendimiento, polémica y discusión, lo siguiente:

1. Las expropiaciones son una venta forzada ya que no existe la voluntad de ambas partes (propietario e instancia expropiadora), una de ellas (a quien se le expropia) debe aceptar en última instancia las condiciones impuestas por la otra (quien expropia) o en el mejor de los casos un fallo arbitral. Si bien, nuestras normas jurídicas permiten cierta resistencia y defensa del propietario (amparo) esto no niega el hecho de que se esté planteando una venta forzada y no una operación de mercado en donde las partes confluyen para realizar la transacción;

2. El valuador, por ley, generalmente pertenece a la administración pública o cuenta con los requisitos que ésta le marca y no está orientado al asesoramiento de un comprador o vendedor potencial quien lo consulta sobre su estrategia de compra o venta. Por el contrario, su tarea es determinar la indemnización pero obvia el hecho de que, en principio, no existe ninguna evidencia para identificarla con el valor de la superficie;

3. La primera razón de diferenciar entre el justiprecio y el valor de mercado es que éste último se refiere a un punto de equilibrio entre oferta y demanda. Pero, aunque nos encontremos en un mercado competitivo de tierra rural, resulta que el precio promedio no tiene por qué ser el indicador correcto del perjuicio económico a causarle al propietario del predio. Por definición, el justiprecio sería la expresión de indemnización del daño ocasionado por el acto jurídico, mientras el precio de mercado es la expresión de las operaciones realizadas por voluntad de las partes. Esta diferencia es poco aceptada en el gremio;

4. Lo anterior nos exige considerar que el propietario expresa el perjuicio económico medido por el valor subjetivo que tiene sobre el papel que juega la superficie en su economía. Lo cual significa que este valor puede variar considerablemente entre individuos por diversas razones que van desde las emocionales hasta económicas. De la observación se infieren varios componentes de ese valor: el individuo desconfía de la oferta debido a que parte de considerar la expropiación como abuso del poder del gobierno en contra de él,[11] el individuo considera el valor de reemplazo de la superficie más un monto adicional; curiosamente si la expropiación involucra a más de un propietario, los individuos esperan ser el último en recibir la oferta, para considerar un precio superior al establecido en la primera transacción;

5. El aumento de la expresión cuantitativa del perjuicio también da origen a dos fenómenos sociales denominados: nimby[12] y banana.[13] Vecinos a la superficie que se pretende expro-

[11] De hecho el espíritu de la Amparo es la defensa contra los abusos.
[12] Es un acrónimo en inglés que significa *Not In My Back Yard*
[13] Es un acrónimo en inglés que significa *Build Absolutely Nothing Anywhere Near Anybody*.

piar, se unen en contra del destino (obra hidráulica, de transporte, etcétera) generando que el propietario, en caso de que venda, vaya a ser considerado como causante de un perjuicio a los demás. Esto, en el caso del propietario, provoca que dentro del valor subjetivo de su superficie considere el costo de migrar;

6. Lo anterior permite comprender el valor subjetivo cuya estructura y conformación implica aceptar que en él confluyen los aspectos mencionados en el valor de afectación. Éste no es consecuencia de un análisis con base en las expectativas de un individuo, por lo tanto, es una cifra difícil de calcular y casi imposible de justificar porque sus cimientos están en lo sentimental ("es la tierra de mis ancestros", etcétera);

7. Curiosamente, se olvida que desde el enfoque de la entidad expropiante, hay también un valor distinto al mercado: el beneficio social. Éste es un valor distinto al valor del mercado donde la superficie es irrelevante. Es más, la valoración del beneficio social que el expropiante haga puede ser opuesto al considerado por la sociedad, de allí que aparezcan los dos fenómenos mencionados en el punto cinco. Es decir, mientras el gobierno considera el beneficio social y justifica la expropiación como de utilidad pública; la sociedad puede valorar el destino de la superficie como un "daño";

8. La percepción del "daño", en muchas ocasiones, es el resultado de la influencia de organizaciones con objetos de defensa del medio ambiente o de oposición a la construcción de cierta infraestructura (presas hidroeléctricas, plantas nucleares, líneas de transmisión, etcétera), produciéndose un entorno de conflicto el cual puede ocasionar elevar el costo de la obra, lo cual podría solucionarse con un incremento (bien documentado) en el valor de la superficie;

9. Aunque el precio del mercado sea superior al valor subjetivo de la comunidad, no existen garantías de que el pago del bien expropiado sea el precio justo, es decir aquel que no lesiona los derechos de los expropiados. Esto se debe a que una superficie siempre es singular y, por ende, no puede ser sustituida por otra igual. El hecho de que vender sea motivo para que el vendedor sufra el rechazo social;

10. Entonces, el precio de las superficies sujetas a la expropiación, debe estar influido por el destino considerado, por ello los puntos 7 y 8 influyen en la consideración de la entidad expropiante, y

11. Por último, los métodos clásicos de valuación aplicados en el escenario de excepción suelen enfrentarse a dos obstáculos:

A) Escasez de datos, aun cuando los hubiera, serán referidos a transacciones de mercado y no referidos al contexto de excepción. Esto es fundamental si tomamos en cuenta que para la construcción de ciertas obras, por ejemplo, una presa hidroeléctrica existen ciertos aspectos como:

- Lo esencial es la ubicación y no la calidad del suelo u otra característica agronómica;
- Existe una resistencia para introducir índices correctores y tendencias para tener en cuenta la evolución de los precios de la tierra por causas económicas, y por la expectativas económicas a raíz de la obra (que tendrán un rendimiento o productividad), y

B) El destino de la superficie es lo determinante, no así la productividad de la tierra, de tal forma, deja de ser estructura económica para ser infraestructura o, en otras palabras, debe analizarse como una parte del costo de la obra.

Cada negociación en una venta forzada tiene su historia. En su análisis, había que considerar otros criterios no propiamente de la superficie, como sería el riesgo de conflicto social, impacto político, etcétera. Ya que la experiencia muestra obras canceladas por los gobiernos para evitar enfrentar el conflicto social, sin embargo, el no hacer una obra implica un daño, que pudiéramos denominar social, sobre el cual no hay nada escrito y sólo aquí lo anotamos para obligar a posteriores investigaciones.

Si bien muchos de los propietarios que participan en la negociación con entidades gubernamentales no tienen experiencia en el mercado, sí tienen un conocimiento sobre la relación con el poder público. Tan es así que aunque ellos estén dispuestos a vender, van a aprovechar tal conocimiento con el objeto de obtener el mayor pago de su superficie y beneficios adicionales. La siguiente nota es ilustrativa de esto:

> Berenice Ortiz, ejidataria con dos hectáreas de parcela pegada a la barda de la refinería, señaló que la única forma de lograr una buena negociación es si se ponen en la mesa compromisos firmes relacionados con las plazas de Pemex.
> "Pedimos 3 millones por hectárea y nos podemos bajar si nos dan unas plantitas en Pemex, aquí o en otro lado, porque el dinero se acaba, pero el trabajo no, 'explicó'".[14]

La nota es significativa y plantea el hecho que nunca se ha considerado en materia de negociación ni de valuación: la posventa. Cuando un propietario vende, su situación socio-económica cambia, en no pocas ocasiones su inserción será diferente –pasa de ser propietario a obrero,

[14] Luis Carriles –Tula, Hidalgo, "Ejidatarios de Bomintzhá pide 3 mdp por hectárea", *Milenio – Diario*, Sección Negocios, página 19, México, jueves 28 de mayo de 2009.

jornalero, etcétera–, lo común, en la mayoría de los casos, es que los vendedores no tienen herramientas para planear su futuro. También la nota expresa lo pertinente de diferenciar la indemnización por el daño económico del valor de la superficie.

Por último, hay que destacar que las expropiaciones por utilidad pública con objeto de construir infraestructura son proactivas, mientras aquellas cuyo objeto es regularizar son reactivas, siendo los ejemplos más ilustrativos aquellas para normalizar asentamientos en las ciudades de Latinoamérica.

En suma, podemos establecer que:

• No es comparable el mercado de tierras urbanas con las rurales, así como tampoco es comparable el mercado abierto con los escenarios de excepción;

• El mercado de tierra rural tiene sus particularidades dadas por restricciones legales, sociales y económicas;
• El mercado de tierra rural es incipiente y local y, sólo en contadas ocasiones (proyectos apalancados o de infraestructura), es de escala regional;

• El mercado local, salvo determinadas regiones, en función de las actuales políticas públicas, entre otras, no tiene visos de desarrollo, y

• Hay necesidad de realizar mayor número de análisis en la materia, los cuales nos permitirán hacer comparaciones y una correcta evaluación para determinar las mejores prácticas que catalicen el desarrollo del mercado de tierra rural.

Bibliografía

Bernasconi, Michele, 2208, "La 'economía' de los experimentos", capítulo 5, Ricardo Viale (comp.), *Las nuevas economías. De la economía evolucionista a la economía: más allá de las fallas de la teoría neoclásica*, México, Flacso, pp. 109-134.

Carriles, Luis, 2009, "Ejidatarios de Bomintzhá piden 3 mdp por hectárea", *Milenio Diario,* Sección Negocios, pág. 19, México, Tula, Hidalgo, jueves 28 de mayo de 2009.

Coleman. Stephanie, 2009, "Matter of Opinion. How (and when) appraisers can expanded into BPO work", in *Valuation*, usa, 1st Quarter, pp. 20-24.

Ferguson, C.E.–J. P. Gould, 1982, *Teoría microeconómica,* México, fce (sección de Obras de Economía), 4ª reimpresión.

Sirvent Boix, Ramón Joaquín, 1994, *Tres ensayos sobre la teoría del arrepentimiento: aplicaciones a las decisiones de seguro*, tesis para obtener el grado de doctor en Economía por la Universidad de Alicante, España, disponible en: http://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=2105, fecha de consulta: 28/07/09.

Tomás Lucas, Josefa, 1994, *Teoría del arrepentimiento. Resultados teóricos y experimentales*, tesis para obtener el grado de doctor en Economía por la Universidad de Alicante, España, disponible en: http://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=2150, fecha de consulta: 28/07/09.

PROCURADURÍA
AGRARIA