

00161

LAS MERCANCIAS INMOBILIARIAS

Tesis para obtener el grado de Maestro en Urbanismo

Alejandro

Oscar A. Terrazas Revilla
Febrero 1994

DIVISION DE ESTUDIOS DE POSGRADO
FACULTAD DE ARQUITECTURA
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



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 está 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.

Prólogo	
Introducción	6
1. La renta del Suelo	9
1.1. La renta del suelo agrícola	10
1.2. La renta de solares	12
2. El suelo urbano	16
2.1. La influencia preponderante de la ubicación	17
2.1.1. La localización	
2.1.1.1. El centro y la periferia	
2.1.1.2. La apertura de nuevas zonas	
2.1.2. Las inversiones de capital en el conjunto de la ciudad	
2.1.2.1. Inversiones públicas	
2.1.2.2. Inversiones de capital privado	
2.2. El carácter del propietario territorial	43
2.2.1. Ambito interno	
2.2.2. Ambito externo	
2.3. El precio de monopolio	48
3. El proceso general de producción de las mercancías inmobiliarias	51
3.1. El proceso productivo	52
3.2. El esquema circular inmobiliario	65
4. Aplicación y conclusiones	69
Bibliografía	

Prólogo

El trabajo que a continuación presento se ubica dentro del tema de estudio sobre la ciudad y sobre los procesos sociales que se desarrollan en su interior, y se refiere en forma particular al análisis de la localización de las actividades sobre el territorio urbanizado. El objeto de trabajo se refiere a las transformaciones en la localización de las actividades dentro de nuestras ciudades e involucra el análisis de los conflictos que estos cambios generan y del papel de los actores que en ellos participan.

En este sentido, como un primer acercamiento al objeto de trabajo, planté el binomio actividades-territorio como un parámetro conceptual dentro del tema. Sin embargo, es necesario a continuación incorporar el concepto de propiedad dentro del binomio ya que la totalidad del suelo urbano tiene un propietario, incluyendo a la vía pública, cuyo administrador y encargado es el Estado a través de sus diversos aparatos y niveles de gobierno.

De esta manera, el binomio se enriquece teniendo como resultante a las actividades sobre el territorio **apropiado**, infinitamente subdividido en pequeñas, medianas y grandes propiedades y ejidos, cuya utilización genera, tarde o temprano, un beneficio a sus propietarios. Este beneficio se denomina **renta del suelo**, y este es el objeto específico de estudio en el presente trabajo.

Al iniciar la elaboración de esta tesis de maestría, hace más de diez años, no había organizado mis conceptos de la manera que arriba los expongo. Sin embargo, mi intención de acercarme al análisis de la ciudad y de sus procesos desde la renta del suelo fué resultado de las siguientes consideraciones:

1) La propia secuencia de trabajo que desarrollé durante estos últimos meses, que consistió en la revisión, actualización y conclusión de los materiales que había

trabajado desde principios de los años ochenta, es un ejemplo ilustrativo de mi forma de acercamiento al estudio de la ciudad desde la renta del suelo. Entre los problemas principales de esta labor encontré la necesidad de desarrollar los múltiples callejones sin salida que la argumentación marxista me permitió crear en esos años de trabajo, es decir, en la continuación de las ideas que terminaban con la declaración y explicación de que el fenómeno analizado se comportaba de tal manera porque la gran burguesía y el capital así lo determinaban. No importaba si el asunto era la diferencia en los procesos particulares con que los precios de suelo se definen en la periferia urbana y en el centro, o las formas contradictorias y en ocasiones enfrentadas con que aparecen los distintos aparatos del Estado en los procesos de regularización y en general de urbanización en nuestras ciudades. Siempre era posible rematar con esa declaratoria incuestionable.

2) Dentro de los intereses del acercamiento marxista al análisis urbano por parte del conjunto de los investigadores en este campo, los problemas urbanos "concretos" y las explicaciones específicas no ocuparon un papel importante. La monopolización del suelo urbano, de acuerdo a esta postura, ocurría de la misma forma en Quito que en la Ciudad de México y en Nairobi que en París, siempre el capital definiendo el sentido de cada una de las acciones, de todos los actores y de cada coyuntura. Sin embargo, el cuadro general que proporciona la visión marxista pocas veces fue desarrollado y una muestra de ello es el poco interés que despertó el estudio de la renta del suelo urbano. Los estudios más significativos se indican en la introducción del presente trabajo, sin embargo, la situación general pasó del deslumbramiento de fines de los sesentas y principios de los años setenta hasta la desilusión ocurrida a fines de esa década. Para unos, las dificultades operativas que representó el manejo de datos concretos de precios y de operaciones de compra-venta y para otros la

"inutilidad" del análisis del caso concreto, llevó al abandono del tema para la década de los años ochenta. De esta manera se descuidó uno de los caminos más importantes para el acercamiento marxista al estudio de la ciudad y de sus procesos.

3) En un sentido inverso, una de las tareas más ricas dentro de mi trabajo de elaboración de esta tesis resultó el reencuentro con El Capital de Marx, el cual había leído en los años setenta como por encargo, siguiendo un programa preparado para tal efecto por Marta Harnecker. Sin embargo, esta consulta dirigida me permitió localizar dentro de los escritos relativos a la renta del suelo en la agricultura, un pasaje referente a la renta de los solares urbanos, el cual fué definitivo tanto en la concepción de las ideas principales del presente trabajo como en la propia estructura expositiva del mismo. Este pasaje por cierto, ha sido escasamente trabajado en los estudios sobre el tema.

4) Finalmente, la naturaleza de mis trabajos investigativos y profesionales, generalmente ligados a los análisis de casos y al diseño de alternativas de enfrentamiento y solución a diversos problemas urbanos, me obligaba a aplicar los elementos que estudiaba como herramientas en el desarrollo de estos trabajos. Como menciono en la parte final de conclusiones y aplicaciones, he podido utilizar los conceptos de la renta del suelo en el ámbito urbano en diversas ocasiones, tanto para estimar el comportamiento probable del precio de ciertos terrenos que formaban parte de la reserva territorial del Fondo Nacional de Habitaciones Populares, como para diagnosticar los cambios urbanísticos esperados en los centros históricos de Tlaxcala y de Oaxaca, entre otros.

Finalmente, agradezco a mi familia,

Barba, de mis sinodales la doctora Alicia Ziccardi, los maestros Rafael López Hangei y Carlos González Lobo y el doctor Boris Graizbord. Asimismo agradezco el apoyo institucional que me fué proporcionado tanto en la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco, donde laboro desde 1986, como en el Instituto José María Luis Mora, donde desarrollé mi año sabático durante la última fase de elaboración de la presente Tesis.

Introducción

La totalidad de las actividades urbanas, como es claro, se realizan dentro de edificios, en plazas y jardines y en el conjunto de calles, avenidas y senderos peatonales que componen la ciudad. La base material de todas estas instalaciones es el suelo, el suelo urbanizado.

En este sentido podemos afirmar que, en relación a los elementos que constituyen la estructura de la ciudad, el suelo es su común denominador y no solo un factor mas. El suelo urbano es la base de la que se parte para producir la totalidad de estos elementos. Cronológicamente, lo primero que ocurre es el suelo, urbanizado o por urbanizar, que está ahí para hacer posible la realización de la obra y el desarrollo de las actividades que posteriormente se llevarán a cabo en su interior.

Este común denominador de los elementos de la ciudad que es el suelo urbano, impone sus condiciones a los pobladores y a los constructores. De manera importante el suelo urbano, y especialmente para nosotros su precio comercial, influye en el acomodo de las actividades que realizan los habitantes de la ciudad. Así, la localización de las plantas industriales, los comercios de barrio o las iglesias, se ve afectada por los precios del suelo, con el correspondiente impacto en los horarios y las rutas que sigue el movimiento de los pobladores en su cotidiano uso de la ciudad.

Además, el precio del suelo influye en forma determinante en la distribución de los lugares de residencia de las distintas clases sociales y en los espacios que utiliza para su recreación y esparcimiento.

Dentro de esta problemática surgen las siguientes preguntas:

¿Cómo es que el suelo tiene un precio?, y después, ¿Cómo se define este precio?
¿Lo fijan los propietarios a su antojo?

En este sentido existen una serie de trabajos que tratan este tema y que, particularmente para el caso del suelo utilizado para la agricultura, plantean respuestas a las preguntas anteriores. El caso del suelo urbano sin embargo, solo recientemente ha comenzado a ser objeto de estudios e investigaciones.

Los economistas como David Ricardo y Karl Marx se refieren especialmente al análisis de la tierra agrícola. Este último aborda apenas el caso de la renta de "solares", con los lineamientos que se tratarán mas adelante.

A partir de los años sesenta, tanto en Francia como en América Latina se realizaron esfuerzos importantes por implementar los elementos de la Teoría de la Renta del Suelo marxista al campo de lo urbano. En este sentido, los autores mas importantes son Francois Alquier en "Contribución al Estudio de la Renta urbana" aparecido en la revista *Espaces et Sociétés* número 2 de marzo de 1971; Christian Topalov en "La urbanización capitalista", *Edicol*, México/ 1979, Jean Lojkin en "¿Existe la renta del suelo urbano?" y en "Contribución a una teoría marxista de la urbanización capitalista", ambos en mimeo; y en nuestro continente J.P. Frey, H. Manzanilla y L.C. Palacios en el texto "Introducción a la teoría de la renta". En Estados Unidos, David Harvey, de la John Hopkins University escribía "Urbanismo y Desigualdad Social" en 1973, incluyendo un apartado sobre la renta del suelo urbano.

En la segunda parte de la década de los años setenta en México se trabajó en el tema de la renta urbana por parte de autores como Jorge Legorreta en "La Autoconstrucción de Vivienda en México- el caso de las ciudades petroleras" publicado por el Centro de Ecodesarrollo en 1984, Carlos Fidel en "Elementos de

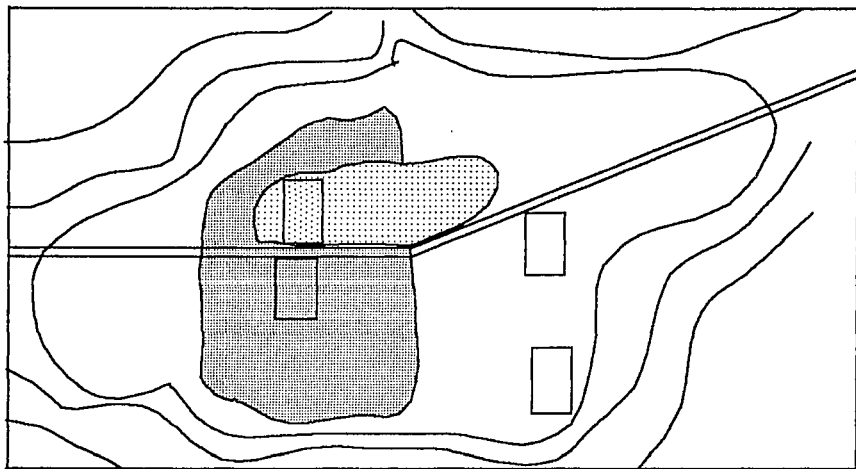
Renta Urbana: Los Fraccionamientos" de la UAM-Gernika, 1988 y Alfonso Iracheta en el texto publicado por la Universidad Autónoma del Estado de México en 1984, denominado "El Suelo. recurso estratégico para el desarrollo urbano".

En este contexto, el objeto del presente trabajo es, por un lado, encontrar los elementos que intervienen en la formación del precio del suelo urbano y, por otro, explicar el proceso dentro del cual funcionan, permitiendo así preveer su desarrollo futuro. Este interés se basa en una necesidad investigativa que se refiere al conocimiento de la dinámica de las transformaciones que se presentan en el territorio urbano, para lo cual se requiere de manejar elementos que permitan la interpretación del proceso general de valorización del suelo urbano, de identificar los agentes sociales que intervienen en este proceso, de distinguir sus intereses y de estimar sus posibles acciones en distintos plazos. En todo esto, el precio del suelo juega un papel decisivo, como se corrobora en este trabajo, en el proceso de ocupación y de reutilización del territorio urbano y de los elementos que componen la ciudad.

1. La renta del suelo

Las siguientes líneas se presentan como una introducción general al tema de la renta del suelo, posteriormente abordaré en forma particular los aspectos de la renta urbana y las determinaciones específicas sobre el precio del suelo.

La renta es una de las tres formas en que se materializa la plusvalía extraída al trabajador. A la plusvalía que obtiene el propietario de los medios de producción se le denomina ganancia, ya sea esta generada en un proceso industrial o durante el intercambio comercial.



Gráfica 1

A la plusvalía obtenida por los banqueros se le llama interés, sabiendo que, en última instancia, el interés obtenido por los accionistas e inversionistas de los bancos es generado dentro de procesos productivos. Finalmente, la parte de la plusvalía que obtiene el propietario de la tierra donde se realizan los procesos productivos se le

construcción de edificios.

En este sentido, para el capitalista productivo o financiero, la propiedad de la tierra se convierte en un obstáculo para la inversión. Ya sea que dirija su inversión hacia la agricultura o la ganadería o hacia la producción industrial o al sector de la construcción, siempre tendrá que pagar al propietario territorial un tributo por el usufructo de la tierra, o por la compra de la misma. Este tributo es la renta del suelo.

1.1. La renta del suelo agrícola

Presento a continuación una síntesis de los elementos principales utilizados para el análisis de la renta del suelo en la agricultura.

Existen dos formas de renta del suelo, que se aplican igualmente como se demuestra mas adelante, para el caso de la renta urbana que son la renta absoluta y la renta diferencial. La primera se refiere a la renta propiamente dicha, es decir, a la parte de la plusvalía obtenida por el propietario de la tierra. A partir de la renta absoluta o básica, diversos factores ocasionan que la renta varíe, incrementándose y dando lugar a la existencia de la renta diferencial. Para el caso de las actividades agropecuarias estos factores son la fertilidad, la localización de los terrenos y el capital invertido en el propio predio. A los dos primeros factores se les denomina renta diferencial 1, generada tanto por la fertilidad de las tierras como por su ubicación, al tercer factor referente al capital previamente invertido en los terrenos se le denomina renta diferencial 2.

Utilizando la gráfica 1 podemos aplicar los elementos de la renta diferencial si consideramos la diferencia de rentas que pueden generar los terrenos A y B, donde el predio A puede obtener rentas mejores ya que su ubicación sobre la carretera lo

coloca en una mejor situación para el traslado de los productos cultivados y en general para el acceso y salida desde la propiedad. A su vez, si comparamos los terrenos A y C, ambos localizados sobre la carretera pero con el predio C ubicado dentro del área de mayor fertilidad dentro del supuesto valle, tendremos que el propietario del terreno C puede obtener rentas mayores por la mayor productividad de sus tierras derivada del factor natural que es la fertilidad. Finalmente, el terreno D puede generar rentas mayores que el predio C debido a que se ubica dentro de un sistema de riego desarrollado por los propietarios de los predios, de tal manera que el capital invertido en la instalación de la red de canales y compuertas se refleja en la posible plusvalía obtenida.

De esta manera podemos observar como las diferencias en la localización de los terrenos respecto de vías de comunicación y en general en relación con la infraestructura construida, las diferencias derivadas del factor natural de la fertilidad ascomo por el capital invertido en el interior de los terrenos, generan las rentas diferenciales descritas.

Por otra parte, en el caso agrícola el precio del suelo es definido por la renta, es decir que para calcular el precio de un terreno dedicado al cultivo es necesario considerar a la renta anual obtenido por el propietario, después de producir en sus tierras o de alquilarlas para que otro lo haga, como si fuese el interés de un capital supuesto que, depositado en el banco, proporcione un interés igual al monto de la renta anual obtenida. De esta forma, si la renta anual percibida es, por ejemplo, de 100 pesos, con una tasa de interés anual del 10%, el terreno en cuestión tendría un valor estimado de 1000 pesos, ya que la renta anual se considera como si fuese el interés generado por un capital previamente depositado en el banco. Así, solo un capital de 1000 pesos puede generar un interés anual de 100 pesos.

Por esta razón se dice que los cambios que se producen en las tasas de interés

afectan en forma decisiva los precios estimados de las propiedades agrícolas. Así, el incremento de la tasa de interés conlleva una reducción, en la misma proporción, de los precios del suelo en el campo. Esto si las demás condiciones del sector agropecuario y en general del desarrollo del capital, se mantienen constantes, todo lo cual es poco común en nuestros días. Por eso el cálculo del precio a través de la renta funciona a manera de un indicador inicial de los precios, pero un indicador sustentado en cifras reales.

La demanda de productos cultivados va configurando y definiendo la cantidad y la localización de las tierras que sucesivamente se utilizarán como tierras de cultivo. Las peores tierras solo serán usadas cuando, por las características del mercado de productos agrícolas, se requiera de mayor volumen de producción.

De esta forma, la renta absoluta se definirá en las peores tierras, ya que éstas solo permitirán obtener a su propietario la renta básica, sin que se presenten rentas de tipo diferencial por mayor fertilidad, por mejor localización o por contener mas capital invertido. Volviendo al esquema 1, la renta mas baja, es decir, la absoluta se generaría en los bordes del área cultivada dentro del valle, a lo largo del límite identificado como frontera agrícola.

1.2. La renta de solares

Para entrar en materia empezaremos por advertir por una parte las condiciones comunes y por otra, las diferencias mas importantes que se presentan entre los terrenos agrícolas y los urbanos, para posteriormente particularizar sobre estos últimos.

En referencia a los procesos productivos generales que se desarrollan en ambos casos, las diferencias mas importantes son las siguientes:

a) En el suelo agrícola

-El proceso productivo propiamente dicho, es decir, el cultivo, se realiza en la tierra misma, por lo que las propiedades naturales de ésta determinan en forma directa las características del producto conseguido

-Las inversiones de capital que se realicen en el terreno afectan también en forma directa la calidad y en general las características del producto

- Si la tierra no es cultivada por el propietario del predio sino por un tercero en la forma de arrendamiento, las inversiones de capital y en general las mejoras incorporadas a la tierra, las cuales incrementarán su precio por la vía de la renta diferencial 2, benefician directamente al propietario.

- Una vez recogida la cosecha, en la situación de arrendamiento descrita en el caso anterior, el terreno "vuelve" a manos de su propietario, todo lo cual se desarrolla en periodos de tiempo relativamente cortos, que van de uno a tres años en promedio.

- La articulación del bien producido con la tierra de donde surge, cesa inmediatamente que termina el ciclo de cultivo.

- La actividad productiva se repite periódicamente, temporada tras temporada, pudiéndose cambiar el tipo de cultivo y su ritmo anual según las características naturales de cada zona y, especialmente, de acuerdo a las condiciones del mercado

- El bien producido es vendido independientemente del terreno donde fue cultivado

- Las plazas donde los productos cultivados se venden pueden situarse en lugares o regiones lejanas respecto del área donde se cosecharon

- En general, una vez que el bien producido se recoge de la tierra la determinación del lugar de venta, del tiempo que permanecerá almacenado (sin hacer referencia a su proceso de maduración natural) y las características de sus consumidores finales, nada tienen que ver con el terreno donde estos bienes crecieron.

b) En el suelo urbano

- No existe propiamente un proceso productivo que se dé con la tierra, las propiedades naturales del suelo intervienen en otro sentido, referente a la capacidad de soporte de los terrenos ante la edificación, incluidas sus condiciones respecto a los sismos.

- La sujeción del producto, en este caso de la edificación, al terreno, se extiende a lo largo de toda la vida útil del bien, ya que es inmóvil respecto de la tierra que le dá soporte (salvo los casos, todavía infrecuentes en nuestras ciudades, de construcciones móviles prefabricadas)

- El bien producido, es decir, la edificación, se vende o alquila junto con el terreno sobre el que se asienta

- En este sentido, el bien resultante, es decir, la edificación mas el terreno, pasan a conformar un todo indivisible, siendo como un todo que se intercambia y consume

- Sin embargo, al igual que pasa con las tierras de cultivo, sigue existiendo un mercado inmobiliario desarrollado que intercambia terrenos sin edificaciones

- La infraestructura existente y en general el capital invertido en el terreno se intercambia integrado al inmueble

-En el inmueble, entendido como edificación mas terreno, el consumo de la

infraestructura urbana se realiza diariamente, a medida que se utiliza el propio inmueble

- En razón a los puntos anteriores, el bien producido sobre la tierra entra al mercado inmobiliario "en" el sitio donde fué construido, con lo cual, a diferencia del caso agrícola, la ubicación del lugar donde el bien es producido es determinante en la definición del precio y en general de la forma en que el inmueble participa en el mercado

- Respecto al precio del suelo, sus variaciones afectan directamente al precio total del inmueble como un todo, ya que se trata de uno de los dos componentes esenciales y únicos

- En este sentido, el suelo es un componente especial que suele no desgastarse con el uso y es común que, al crecer las ciudades e incrementarse la demanda de suelo urbanizado, su precio no disminuya sino que se incremente por la vía de una mejora en la localización

-Finalmente, en el caso urbano se puede distinguir el doble componente del precio total del inmueble, por una parte el valor del suelo, definido por los mecanismos de la renta, y por otra la edificación, involucrada en un proceso de producción idéntico al de los demás bienes capitalistas, todo lo cual se analizará en el resto del presente trabajo.

2. El suelo urbano

A pesar de las diferencias identificadas entre el suelo urbano y el agrícola respecto a los procesos productivos a que dan lugar, los mecanismos de la renta se presentan en forma similar al estudiar ambos ámbitos. "Dondequiera que exista la renta", dice Marx, "la renta diferencial se presenta por doquier y obedece siempre las mismas leyes que la renta diferencial agrícola. En todas partes donde las fuerzas naturales sean monopolizables y se aseguren al industrial que las emplea una plusganancia, trátase de una caída de agua, de una fructífera mina, de aguas abundantes en pesca o de un solar bien ubicado, la persona cuyo título sobre una parte del globo terráqueo la caracteriza como propietario de esos objetos naturales, le intercepta esa plusganancia en la forma de renta..."¹

En el mismo texto Marx precisa los elementos que se deberán tomar en cuenta para poder caracterizar el proceso de conformación de la renta del suelo urbano. Estos elementos son:

- a) La "influencia preponderante de la ubicación" en la conformación de renta diferencial
- b) El "carácter palpable de la total pasividad del propietario", ya que tiene, por la propiedad del suelo, el "derecho jurídico de sustraer sus tierras de la producción"
- c) "El predominio del precio monopolista" y, en este sentido, "el poder descomunal que confiere la propiedad de la tierra cuando, unida en unas mismas manos con el capital industrial, permite prácticamente a éste excluir de la tierra, en cuanto morada,

¹ Marx K. "El Capital", tomo III, página 938 y siguientes. Siglo XXI Editores, México.

a los obreros en lucha por el salario"²

En el presente capítulo desarrollaré estos tres puntos propuestos por Marx hace más de cien años pero que, después de investigar y de experimentar, como lo comento en el prólogo de este trabajo, con diversas explicaciones y acercamientos sobre el tema de los precios del suelo, especialmente en los textos citados arriba y en la propia práctica profesional e investigativa, resultan los más adecuados para enfrentar el análisis del tema.

2.1. La influencia preponderante de la ubicación

Como vemos más arriba, la localización es un factor determinante de rentas diferenciales, es decir, de ventajas para el predio en relación a otros ubicados a mayor distancia del equipamiento, de la infraestructura o de los servicios urbanos.

En este sentido, la ubicación de los predios urbanos se relaciona siempre con la localización del capital invertido en obras urbanas y, en menor medida, con las características naturales circundantes. En ambos casos, la propiedad del terreno le da derecho a su poseedor de apropiarse de una renta diferencial.

Llamaremos a esta renta, en correspondencia con lo desarrollado para el caso agrícola, "renta diferencial 1", con dos vertientes que son la localización en el ámbito urbano y su situación con respecto a los aspectos naturales, cada una de las cuales se analiza a continuación.

² Idem

2.1.1. La localización

El carácter relativo de la localización permite que los predios "se muevan" en el interior de las áreas urbanas, es decir, que se modifique su ubicación en una forma mas o menos continua, según se realicen inversiones de capital en obras urbanas en las zonas inmediatas al predio y de acuerdo al ritmo de expansión de la propia mancha urbana de la ciudad.

La construcción de obras urbanas en las inmediaciones de un inmueble, como son las vialidades y los equipamientos, generan a éste ventajas relativas por los servicios con que contarán sus ocupantes. La modificación en la localización provocada por este tipo de inversiones de capital se expresan, vía renta diferencial 1, en el precio de los terrenos en una forma relativamente rápida, bajo los antecedentes de desarrollo de la propia zona y de su papel en el conjunto de la ciudad.

En cambio, las modificaciones en la localización generados por la expansión de la mancha urbana se expresan en el precio del suelo de una manera mas lenta, ya que para que un predio pase de la periferia a forma parte de los sectores o anillos intermedios de la ciudad, es necesario que transcurran una o varias décadas. En el caso del Area Metropolitana de la Ciudad de México, la colonia San Pedro de los Pinos era una urbanización periférica que comenzaba a desarrollarse en los años veinte de este siglo y sus habitantes hablaban de "ir a México" en el sentido de un viaje entre dos poblaciones distintas, para 1950 el límite del área urbana continua se habla extendido hacia el sur varios kilómetros y hoy en día la colonia forma parte de los sectores Intermedios próximos al gran centro metropolitano

En términos cuantitativos la diferencial de localización, entre otros elementos, ha ocasionado que el metro cuadrado de terreno cueste actualmente 3 mil nuevos pesos sobre algunas vías principales como la Avenida Chapultepec, y únicamente 160

nuevos pesos en el poblado periférico de Tultepec.

Existe indudablemente una relación entre los precios de los terrenos en la periferia y en las áreas centrales de la ciudad. En el apartado siguiente se aborda un análisis de dicha relación y, con un sentido propositivo, se presenta una hipótesis explicativa. Aquí adelante que, por la situación monopólica característica de las áreas centrales, son los precios de esta zona los que determinan los de la periferia.

Ahora bien, las diferencias en la ubicación de los predios se expresan en sus precios atendiendo principalmente al capital invertido en los alrededores. Los matices y las diferencias con que esto se materializa las veremos enseguida. Cabe indicar antes que en el presente trabajo se manejan los precios "comerciales" del suelo, ya que los valores catastrales son determinados en la mayoría de los casos incorporando elementos no inmobiliarios, por lo que no pueden ser base para estudiar el comportamiento de las rentas del suelo urbano y del mercado inmobiliario. Los valores catastrales sin embargo, deben ser un aspecto importante a considerar en el estudio de las políticas urbanas.

2.1.1.1. El centro y la periferia.

La relación entre el centro y la periferia de las ciudades es un aspecto importante en el análisis de la renta del suelo. El centro, en la mayoría de nuestras ciudades, sigue siendo el punto de referencia en cualquier consideración sobre la localización y el precio de un predio.

El Centro

En el caso de la ZMCM el "centro" sigue jugando un papel de referente general de

localización ya que su "expansión" hacia el poniente sobre el eje constituido por el Paseo de La Reforma sigue alojando a las actividades de dirección económica y financiera, de comercio y servicios especializados y de manifestación social y política mas importantes para la Ciudad y para el país.

En este sentido, los precios del suelo mas altos de la metrópoli se han ubicado sobre el eje de Reforma durante varias décadas. Así, en 1978, según datos del Instituto Nacional de Avalúos, los precios del suelo mas elevados se situaban sobre el eje que va desde el cruce de la Avenida Juárez y el actual Eje Central hasta el Paseo de la Reforma en sus porciones central y Lomas con prolongación actualmente hasta el área del Proyecto Santa Fe.

Bajo esta perspectiva, en el "centro" de la metrópoli se viene desarrollando desde los años treinta de este siglo un proceso de expansión y de transformación del viejo núcleo ceremonial de los aztecas y de la plaza del "Zócalo" colonial que ha dado lugar al Gran Centro Metropolitano que actualmente existe en la Ciudad. El "centro" como elemento de referencia en la Metrópoli se ha transformado y extendido pero se mantiene como referente en la definición de precios y como indicador general en el mercado inmobiliario.

La secuencia observada dentro de este proceso de transformación de las áreas centrales de la Metrópoli, desde un punto de vista propiamente inmobiliario, se analiza en el siguiente punto.

La Periferia

Como un polo opuesto, antagónico al centro de la ciudad, se presenta la periferia urbana, constituida por los límites exteriores del área urbana y por los terrenos localizados en los alrededores. En el centro, el proceso de ocupación y desalojo de la

población, la segregación territorial de las clases sociales y su lucha por el espacio urbano, se condensan en pocas manzanas o barrios y se entretajan y mezclan con otras actividades urbanas igualmente concentradas como el comercio o los talleres. En cambio en la periferia la segregación social se presenta mas extendida, ocupando zonas mas amplias y menos mezclada.

Sin embargo, las contradicciones existentes son igualmente álgidas, impulsadas por la participación de un actor especial: el propietario de terrenos agrícolas y rústicos.

En este sentido, se entiende por periferia la franja que existe a ambos lados del límite físico del área urbanizada, es decir, tanto los predios en proceso claro de incorporación a la mancha urbana como los terrenos sin edificaciones localizados a lo largo de la frontera urbana. El ancho de la franja es variable, por lo que su dimensionamiento debe considerar las características de la ciudad a la que pertenece así como el ritmo de expansión de la propia área urbanizada. La siguiente es una caracterización de las distintas "zonas" periféricas y de las modalidades de la propiedad de la tierra.

a) Zonas Periféricas no urbanas

Se refiere a los terrenos aun no incorporados al área urbanizada pero ubicado en sus inmediaciones, y puede ser de dos tipos:

-Zonas con uso agrícola o pecuario

Abordando primero el caso de los terrenos agrícolas, podemos decir que éstos presentan un uso del suelo definido claramente ya que la existencia de cultivos y el propio desarrollo de las actividades agrícolas representa un obstáculo importante para los agentes sociales que buscan nuevas tierras para el uso urbano.

En primera instancia, la existencia de una renta del suelo generada por la actividad agrícola productiva significa un elemento de enfrentamiento ante los demandantes de suelo para uso urbano. Se presenta así una confrontación de la renta agrícola con la renta urbana y, a diferencia del caso de los terrenos baldíos, el propietario del suelo debe comparar, en términos inmobiliarios, las rentas posibles en cada caso y en consecuencia en precio de su propiedad.

En el caso de mantener la producción agrícola en el terreno, el propietario seguirá obteniendo una renta de acuerdo a los ritmos y a las características propias de la actividad agrícola. Así, si decide arrendar su propiedad, el pago de la renta estará en función de la productividad de sus tierras y de los plazos de cultivo. En cambio si el propietario decide dejar de cultivar en la perspectiva de vender sus terrenos para uso urbano, la materialización de la renta se dará al momento de la compra-venta.

En este sentido, es importante indicar que, además de la diferencia en el monto de las rentas, lo cual es generalmente muy favorable para el uso urbano, el mismo procedimiento de materialización de la renta en un solo momento, juega un papel importante en la decisión del propietario para permitir el cambio de uso.

Al analizar en detalle este momento decisivo de cambio de uso, lo cual generalmente se presenta con la compra-venta, podemos identificar además del propietario del suelo que generalmente se trata del propio agricultor, al comprador que puede ser una empresa privada, una dependencia del Estado o un grupo de pobladores en busca de un lote donde edificar su vivienda; así como al intermediario, el cual puede tratarse de un fraccionador con experiencia, de algunos de los ejidatarios o del propio comisariado ejidal.

Como podremos ver en el esquema presentado en el capítulo 3, las variantes son múltiples y su desarrollo muy diversificado, sin embargo el proceso se inicia con la decisión del propietario de vender sus terrenos y, en todos los casos, esta

determinación se basa en la conveniencia para él en términos de la obtención de una renta mayor para su predio en el momento de la compra-venta.

De esta manera se observa el papel que juega el mercado de suelo en los procesos de expansión del área urbana así como el obstáculo que significa para los agentes sociales demandantes la existencia de la propiedad privada del suelo, lo cual permite, en términos de la distribución de la plusvalía, la captación de una parte de la misma por el propietario del suelo.

También se nos presenta claramente definido el papel que juegan los ejidatarios y comuneros, los cuales incorporan sus tierras al mercado inmobiliario en desventaja, por lo menos hasta antes de las reformas al artículo 27 constitucional, por el hecho de no contar con las condiciones de "regularidad" de la propiedad privada.

Sin embargo, uno de los casos de excepción en estos procesos se localiza en la zona cañera de Jojutla-Zacatepec, en el estado de Morelos, donde tanto los ejidatarios, que son mayoría, como los pequeños propietarios de tierras agrícolas, han decidido mantener la producción cañera dentro de sus terrenos. En las dos poblaciones mencionadas y en la de Tlaquillenango, que conforma el "triángulo" de localidades, se ha presentado un proceso de redensificación conservando la superficie urbanizada sin incrementos, de tal manera que las tierras agrícolas que bordean las tres localidades se han mantenido prácticamente sin afectaciones por usos urbanos a lo largo de las últimas décadas. De esta manera, si se mantienen las condiciones económicas y tecnológicas existentes, es posible estimar que esta situación de conservación de las áreas agrícolas prevalecerá en esta zona algunas décadas más. Por otra parte, los terrenos utilizados para la ganadería no presentan en general la misma "confrontación" de rentas que ocurre en el caso agrícola. A reserva de realizar una investigación específica respecto a las condiciones de rentabilidad de los terrenos de la periferia urbana dedicados a la ganadería, lo que se puede adelantar

es que esta actividad se realiza en ocasiones en las tierras agrícolas que dejan de trabajarse en la perspectiva de su incorporación a corto plazo a las áreas urbanizadas, ya que el uso pecuario es más "flexible" ante la necesidad de desocupar los terrenos para iniciar los trabajos de habilitación del suelo por la introducción de la infraestructura urbana.

-Zonas no cultivables

Se refiere a los terrenos que por sus características naturales no son aptos para la agricultura o la ganadería. Se incluyen también aquellas tierras que requerirían de una gran inversión de capital y de trabajo para poder habilitarlas para el cultivo.

En las inmediaciones de las áreas urbanas, estos terrenos se encuentran baldíos por lo que, a diferencia de los terrenos aprovechables para usos agropecuarios, no oponen al desarrollo urbano el obstáculo que representa la utilización productiva del suelo ni la dinámica de las rentas correspondientes, aunque el mercado de tierras agrícolas afecta efectivamente las condiciones de su precio.

En este sentido, las rentas urbanas afectan "antes" a estos predios por lo que podría decirse que el "radio de influencia" es mayor. Así, al ubicarse en cierto momento en las inmediaciones del área urbanizada, sin una renta agrícola o ganadera previa, se incorporan al mercado inmobiliario urbano sin considerar los parámetros de la cuestión agrícola.

De esta manera, el proceso de incorporación de estos terrenos, generalmente situados sobre las laderas de cerros y barrancas o en zonas rocosas o minadas, tiene lugar con su ocupación por familias de bajos ingresos que aprovechan las desventajas relativas de carácter natural para ofrecer precios del suelo bajos. Al mismo tiempo, manejando el caso de la ZMCM, podemos observar que sobre este

las familias de mayores ingresos, como es el caso del Pedregal de San Angel y las barrancas de Tecamachalco, entre otros.

De cualquier forma, los requerimientos de mayores inversiones para la introducción de la infraestructura y los servicios urbanos, colocan a este tipo de terrenos en el ámbito de los precios del suelo mas bajos, lo cual correspondería al concepto de la renta absoluta manejado en el capítulo primero.

En este sentido, el resto de los precios del suelo en la periferia e incluso en el interior del área urbanizada, serán superiores al correspondiente a la renta absoluta. Sin embargo, a diferencia del caso de la renta agrícola, la determinación de los precios del suelo no se realiza "desde" la renta absoluta sino que parte de los precios mas altos ubicados generalmente en el interior del área urbanizada. Esto debido a que en el caso urbano son los precios de monopolio los que determinan las rentas, y dentro de aquellos, los determinantes son los precios mas altos del mercado, como se demuestra en el capítulo segundo del presente trabajo.

Así, la razón de que los trabajadores de menores ingresos y sus familias satisfagan su necesidad de vivienda ocupando tierras en las laderas de los cerros o en zonas agrestes, se explica en primera instancia por el bajo precio del suelo que ahí se presenta.

b) Ciudades satélite y poblados rurales incorporados al área urbana.

Dentro del ámbito denominado periferia se localizan también ciudades satélite y urbanizaciones o fraccionamientos alejados del límite físico del área urbanizada, así como poblaciones con condiciones rurales que son incorporadas a la ciudad, situaciones todas que presentan algunas características especiales. Por una parte las

ciudades satélite y los fraccionamientos representan una inversión cuantiosa sobre terrenos no urbanizados o con escasa infraestructura, lo cual genera un impacto significativo en la renta del suelo y por tanto en los precios inmobiliarios. Por otra parte la incorporación de poblados existentes se realiza por la propia expansión del área urbanizada y significa el aprovechamiento de una infraestructura urbana construida a través del tiempo y, al mismo tiempo, la transformación de las condiciones de vida de los pobladores locales.

En este sentido, los poblados rurales se incorporarán al área urbanizada en una posición desventajosa en términos inmobiliarios ya que ciertas características urbanas originales deberán transformarse para alojar las nuevas condiciones de ocupación, como son el dimensionamiento de los lotes, el sentido de su traza y las secciones de sus calles así como de las redes y equipamientos tradicionales.

En cambio los nuevos desarrollos tienen como condición inicial la existencia de un plano general de ocupación y, en los casos de desarrollos privados o promovidos por el Estado, cuentan con las redes de infraestructura urbana requerida.

Así, los predios localizados dentro o en las inmediaciones de los poblados rurales incorporados al área urbanizada no están en posibilidad de captar de inmediato o a corto plazo las rentas potenciales generadas por el proceso de expansión de la ciudad por la situación descrita, sin embargo, esto sí ocurre en los desarrollos nuevos.

Finalmente, es importante indicar otra diferencia significativa entre los nuevos desarrollos y los poblados rurales incorporados, la cual consiste en la expulsión a corto y mediano plazos de los pobladores residentes en los segundos, la cual se dirige a otras áreas ocupables de la periferia en busca de una nueva vivienda.

De esta manera podemos afirmar que la periferia se conforma por los dos tipos de tierras mencionadas, es decir, por las áreas con aprovechamiento agrícola o pecuario

y por los terrenos no aprovechables. Así mismo hemos identificado como procesos especiales de expansión de la ciudad los caracterizados como ciudades satélite o nuevos fraccionamientos alejados del área urbanizada y como poblados rurales que son incorporados a la ciudad.

Al integrarse al área urbanizada, los predios localizados en el ámbito de la periferia tienen generalmente los precios más bajos de todo el conjunto del área urbana, a excepción de los nuevos desarrollos que incorporan inversiones significativas para hacer posible su ocupación. Por esto, en la periferia se alojan por una parte las actividades menos rentables para la promoción inmobiliaria, como pueden ser las colonias populares, las que requieren de grandes superficies como las áreas industriales y ciertos equipamientos públicos, o también los nuevos fraccionamientos donde se calcula que la recuperación de la inversión realizada se dará a mediano plazo.

Así, a partir de la periferia la ocupación del suelo se intensifica a medida que nos acercamos al centro, donde el uso habitacional se realiza con mayores densidades, los predios tienden a ser menores y los inmuebles en general se utilizan con más intensidad. Igualmente, aunque las operaciones de compra-venta, como medida del mercado inmobiliario urbano, son mayores en la periferia que en el centro, el monto de los precios por metro cuadrado es significativamente mayor en este último.

2.1.1.2. La Apertura de Nuevas Zonas para Uso Urbano

La incorporación de nuevas zonas al uso urbano puede equipararse en el caso de la agricultura o la ganadería con la apertura de nuevas tierras al cultivo o el pastoreo, es decir, con la expansión de la "frontera urbana". Como es claro, este proceso se refiere a la incorporación de extensiones significativas de suelo y no al caso de la ocupación

de predios individuales o a la parcelación para uso urbano de terrenos pequeños en la periferia de las ciudades.

En general se abren nuevas tierras al uso urbano cuando la demanda de suelo urbanizado crece, especialmente en relación con el asiento de nuevas viviendas. En este sentido, la incorporación de tierra al uso urbano para la vivienda popular no implica inicialmente la introducción de infraestructura ni de los servicios urbanos. Mas adelante, al estudiar el proceso general de producción de las mercancías inmobiliarias, se analizarán las diferencias que existen entre ambos casos. Por ahora se considerarán las causas centrales que obligan a la incorporación de nuevas tierras al uso urbano.

Como fenómeno generalizado, la apertura de nuevas zonas al uso urbano se debe al incremento en la demanda de suelo urbanizado. Esta demanda puede derivarse de los requerimientos de espacio para alojar las actividades administrativas de las empresas públicas y privadas, las actividades comerciales y de servicios, los procesos industriales y de almacenamiento o para la habitación de las distintas clases y estratos sociales.

Así, las características del proceso de expansión se derivan del origen social y funcional de los demandantes, sin embargo, dentro del proceso general de crecimiento poblacional y, por tanto, de incremento en las necesidades de suelo urbanizado, se pueden identificar una serie de elementos presentes en el desarrollo del sector inmobiliario que van a determinar decisivamente el ritmo y la forma de la incorporación y ocupación de nuevas zonas urbanas. Estos elementos son:

- a) El nivel de monopolización de la propiedad territorial en el interior de las ciudades
- b) Las características de la propiedad y la tenencia del suelo en la periferia

- c) El carácter de clase de los agentes promotores de la expansión urbana
- d) El carácter de clase de los posibles ocupantes y compradores del suelo urbanizado y de los productores de inmuebles
- e) El nivel de participación del Estado a nivel federal, estatal y local, tanto en la definición y el control de la ocupación del suelo urbano y de las actividades específicas, o uso del suelo, como en la propia regularización del territorio urbanizado en el caso de ocupaciones "irregulares".

El nivel de monopolización de los predios ubicados en las áreas centrales de las ciudades afecta en forma determinante al conjunto de los precios de los terrenos ya que, entre mayor sea el nivel de monopolización de la propiedad territorial, especialmente en el centro de las ciudades, mayor será el poder de negociación de los poseedores de los inmuebles y, en esa misma medida, podrán captar una renta extraordinaria, derivada del monopolio. Así, los promotores vinculados a los programas de vivienda popular y el propio Estado, tienen que desarrollar sus acciones en la periferia de la ciudad donde los terrenos son mas baratos, en razón directa a la presencia de precios del suelo altos en las áreas centrales e intermedias, lo cual se deriva en buena medida del monopolio territorial.

Las características de la propiedad y la tenencia del suelo son asimismo un elemento importante en la determinación de la forma y el ritmo que adquiere el proceso de expansión de la "frontera urbana". La tenencia ejidal y comunal del suelo son, en principio, un obstáculo para el crecimiento de la ciudad y en particular para la promoción inmobiliaria ya que estas tierras no pueden ser enajenadas con lo que

gracias a la participación del Estado, especialmente del nivel federal, ya que la "regularización" de los terrenos ejidales ocupados está prácticamente garantizada, aunque el proceso se lleve varios años. Esta ha sido la práctica desarrollada por el Estado en las últimas décadas y con la presencia del Programa Nacional de Solidaridad, el cual incluye una acción de regularización de tierra entre sus proyectos mas importantes, esta política seguirá presente por lo menos por el resto de la década actual.

En este mismo sentido, se puede decir que el Estado no ha podido "capitalizar" esta facultad de regularización de tierras dentro del proyecto de constitución de reservas territoriales que se adelanten, en forma ordenada, a la ocupación de terrenos ejidales ya que el Programa correspondiente, implementado desde la década pasada, no ha tenido los resultados esperado y su participación no ha sido significativa a nivel nacional.

Dentro del ámbito de la propiedad privada del suelo en la periferia de las ciudades tanto la localización como las dimensiones de los terrenos se constituyen como las variables mas importantes en la diferenciación de rentas y, por tanto, de precios del suelo. La pequeña propiedad territorial es en principio un obstáculo para el promotor inmobiliario ya que este requiere de terrenos de grandes dimensiones para desarrollar sus acciones.

Por otra parte, la apertura o incorporación de nuevas tierras al uso urbano no conduce a la reducción de los precios del suelo en las áreas centrales o intermedias ya que este se rige por las condiciones de monopolio existentes en su interior y no se ven afectadas por la presencia de una oferta mayor en la periferia de la ciudad.

En este sentido y a manera de hipótesis de trabajo se puede adelantar que en la periferia solo está en juego la definición de la renta absoluta urbana, es decir la renta básica, la cual es modificada por las distintas variables de la renta diferencial

gracias a la participación del Estado, especialmente del nivel federal, ya que la "regularización" de los terrenos ejidales ocupados está prácticamente garantizada, aunque el proceso se lleve varios años. Esta ha sido la práctica desarrollada por el Estado en las últimas décadas y con la presencia del Programa Nacional de Solidaridad, el cual incluye una acción de regularización de tierra entre sus proyectos mas importantes, esta política seguirá presente por lo menos por el resto de la década actual.

En este mismo sentido, se puede decir que el Estado no ha podido "capitalizar" esta facultad de regularización de tierras dentro del proyecto de constitución de reservas territoriales que se adelanten, en forma ordenada, a la ocupación de terrenos ejidales ya que el Programa correspondiente, implementado desde la década pasada, no ha tenido los resultados esperado y su participación no ha sido significativa a nivel nacional.

Dentro del ámbito de la propiedad privada del suelo en la periferia de las ciudades tanto la localización como las dimensiones de los terrenos se constituyen como las variables mas importantes en la diferenciación de rentas y, por tanto, de precios del suelo. La pequeña propiedad territorial es en principio un obstáculo para el promotor inmobiliario ya que este requiere de terrenos de grandes dimensiones para desarrollar sus acciones.

Por otra parte, la apertura o incorporación de nuevas tierras al uso urbano no conduce a la reducción de los precios del suelo en las áreas centrales o intermedias ya que este se rige por las condiciones de monopolio existentes en su interior y no se ven afectadas por la presencia de una oferta mayor en la periferia de la ciudad.

En este sentido y a manera de hipótesis de trabajo se puede adelantar que en la periferia solo está en juego la definición de la renta absoluta urbana, es decir la renta básica, la cual es modificada por las distintas variables de la renta diferencial

descritas en la primera parte de este trabajo.

Los predios en las áreas centrales e intermedias de la ciudad, por ser bienes escasos, son fácilmente monopolizados, razón por la cual el precio del suelo se incrementa al incorporar una renta derivada del monopolio. Al abrirse nuevas zonas al uso urbano en las inmediaciones de la ciudad lo que ocurre es que los predios centrales, los intermedios e incluso los ubicados en la periferia que recientemente deja de serlo, mejoran su localización al alejarse del límite del área urbanizada y, por tanto, acercarse al centro. Esto también puede ocurrir, como se verá mas adelante, por una mejoría en los servicios de transporte que van de la periferia y las áreas intermedias hacia el centro u otros puntos importantes de la ciudad.

De esta manera, los predios de las áreas intermedias y de la periferia anterior, mejoran su localización sin necesidad de "moverse" y sin que los propietarios desembolsen ni un centavo por el cambio. En este sentido, si bien el precio del suelo en la periferia es definido en base a los precios de los terrenos centrales e intermedios, los terrenos de la periferia, al incorporarse al área urbanizada, transforman la localización de los terrenos intermedios y de la periferia anterior, mejorándola y acentuando las diferencias internas de los precios.

Se dá forma así a un proceso circular donde lo que ha ocurrido en la periferia, ocasionado a su vez por el comportamiento de los precios en las áreas centrales e intermedias, afecta los precios de los terrenos en estas áreas, incrementando las rentas por vía del mejoramiento de la localización urbana. El círculo gira dando lugar a cambios hacia usos y densidades mas rentables en las áreas intermedias y centrales, con el consecuente traslado de zonas habitacionales hacia la periferia, con lo cual se "justifica" abrir nuevas tierras para uso urbano.

El incremento en el precio del suelo en las áreas centrales e intermedias ha fomentado la aplicación de tecnología avanzada en el sector de la edificación en las

construcciones que ahí se localizan ya que se requiere de un aprovechamiento óptimo del suelo en términos inmobiliarios. En este sentido, los lineamientos arquitectónicos y urbanísticos establecidos con motivo de las afectaciones ocasionadas por los sismos de 1985, que afectaron principalmente las áreas central e intermedia de la Ciudad de México, han ocasionado una disminución relativa de los precios del suelo, por lo menos en el período de 5 años siguientes a los temblores, debido a que el desarrollo de la edificación en la zona requiere de una inversión mayor que en otras áreas de la metrópoli por las especificaciones técnicas mencionadas.

Sin embargo, el capital del sector inmobiliario también actúa en la periferia y, en general, tiende a trasladarse hacia allá en busca de predios de grandes dimensiones, siguiendo la inversión de capital realizada por otros promotores inmobiliarios y, sobre todo, por el Estado en obras viales y de infraestructura.

En general, se puede afirmar que en las inmediaciones de las áreas urbanas se presenta la confrontación entre los precios del suelo urbano y del agrícola, dando lugar a un "cambio de coordenadas" al pasar de la determinación del ámbito agrícola al urbano. En este sentido, si fuera posible marcar en el territorio la línea donde se presenta este cambio, lo cual por lo demás sí es posible, la línea se ubicaría a una distancia considerable de la frontera del área ya urbanizada, bastante adentro de las tierras agrícolas.

2.1.1.3. Zonificación Urbanística

Un elemento más a considerar respecto de la localización de los predios se refiere a su ubicación respecto a los señalamientos de uso e intensidad de uso del suelo y, en general, a las disposiciones administrativas y de control de uso del suelo que se

construcciones que ahí se localizan ya que se requiere de un aprovechamiento óptimo del suelo en términos inmobiliarios. En este sentido, los lineamientos arquitectónicos y urbanísticos establecidos con motivo de las afectaciones ocasionadas por los sismos de 1985, que afectaron principalmente las áreas central e intermedia de la Ciudad de México, han ocasionado una disminución relativa de los precios del suelo, por lo menos en el período de 5 años siguientes a los temblores, debido a que el desarrollo de la edificación en la zona requiere de una inversión mayor que en otras áreas de la metrópoli por las especificaciones técnicas mencionadas.

Sin embargo, el capital del sector inmobiliario también actúa en la periferia y, en general, tiende a trasladarse hacia allá en busca de predios de grandes dimensiones, siguiendo la inversión de capital realizada por otros promotores inmobiliarios y, sobre todo, por el Estado en obras viales y de infraestructura.

En general, se puede afirmar que en las inmediaciones de las áreas urbanas se presenta la confrontación entre los precios del suelo urbano y del agrícola, dando lugar a un "cambio de coordenadas" al pasar de la determinación del ámbito agrícola al urbano. En este sentido, si fuera posible marcar en el territorio la línea donde se presenta este cambio, lo cual por lo demás sí es posible, la línea se ubicaría a una distancia considerable de la frontera del área ya urbanizada, bastante adentro de las tierras agrícolas.

2.1.1.3. Zonificación Urbanística

Un elemento más a considerar respecto de la localización de los predios se refiere a su ubicación respecto a los señalamientos de uso e intensidad de uso del suelo y, en general, a las disposiciones administrativas y de control de uso del suelo que se

la necesidad de incorporar terrenos de grandes dimensiones en el desarrollo de los conjuntos habitacionales ocasiona que solo los grandes inversionistas logren producir en los términos financieramente requeridos.

-Forma del Lote.

Relacionado con el tamaño de los predios se encuentra como otro factor diferencial la propia forma del lote, especialmente respecto a las dimensiones de su frente. Entre mayor es el frente del predio, mayor puede ser su precio.

Para el análisis de la forma de los predios se consideran asimismo las dimensiones del fondo, las cuales deben satisfacer los requerimientos de las edificaciones que se pretenden desarrollar. Sin embargo, dentro de los procedimientos utilizados por los valuadores se incluyen cambios en los valores del suelo manejados para las porciones ubicadas al fondo de los predios, asignándoles un precio menor en relación con los localizados al frente.

-Disposición del Predio dentro de la Manzana.

Asimismo, los lotes ubicados en esquina, al tener frente a dos calles, cuentan con un factor diferencial a su favor. Algo similar ocurre con los lotes que tienen frente a dos calles sin estar ubicados en una esquina, es decir, que cuentan con salida por el propio frente y por la parte posterior.

Todos los factores anteriores se refieren a las diferencias entre los predios en el interior de una misma zona o sector urbano. Se parte aquí de la existencia de precios del suelo promedio por zonas urbanas y por ejes o vías de comunicación. Así, los factores mencionados son los que crean diferenciales respecto del promedio.

En este sentido, el análisis que se realiza en el presente trabajo no se refiere a estas

características mas bien particulares de los terrenos urbanos sino al comportamiento de los precios y del mercado inmobiliario en un ámbito urbano mas amplio.

2.1.2. Las inversiones de capital en el conjunto de la ciudad.

El elemento central de la renta diferencial 1 se refiere a las modificaciones ocurridas en la localización de los predios generadas por la construcción de obras urbanas y por la introducción de servicios. Trataré aquí lo relativo a la inversión de capital en obras urbanas ya que estas son necesarias para que posteriormente se introduzcan los servicios propiamente dichos.

En un primer acercamiento las inversiones en obras urbanas se pueden dividir en públicas y privadas. Como veremos mas adelante, las obras definidas como de carácter público como son la construcción de vialidades o la edificación de un hospital público, cuentan en su proceso de construcción con la participación significativa de empresas privadas. Tal es el caso de la edificación propiamente dicha, de la producción de insumos y materiales y en la realización de estudios y proyectos y de la supervisión.

En el caso de las obras definidas como privadas en cambio, la participación del Estado se refiere a la autorización de licencias y permisos y al seguimiento y control. Al considerar el proceso ampliado de producción, intercambio y consumo veremos como se involucran los distintos agentes y actores sociales.

De cualquier manera, en esta primera tipificación dividiremos las inversiones en obras urbanas en relación a su promoción, es decir, en públicas y privadas.

Las inversiones estatales son sin duda las más cuantiosas y se caracterizan por amplio ámbito de influencia. Estas inversiones se destinan tanto a la creación de infraestructura y los equipamientos como a la propia prestación de los servicios.

La influencia que estas inversiones tienen en el interior de las áreas urbanas se define en función tanto de su extensión propia de la obra como por las condiciones urbanas del entorno.

Así, la inversión de capital en infraestructura se distingue por la amplitud territorial de su influencia, especialmente las que se refieren a obras viales y a los servicios de transporte. Consideradas en conjunto, las obras de infraestructura son las que convierten los terrenos baldíos o agrícolas en suelo urbano, esta conversión genera realmente una transformación esencial en las propiedades de utilización y mercantiles del suelo.

Asimismo, con la transformación de tierras no urbanas en suelo urbanizado se extiende la superficie ocupable y, por tanto, se traslada la frontera urbana, otorgando entonces el carácter de terrenos periféricos, generalmente con potencial urbanizar, a nuevos predios y zonas.

En consecuencia con la expansión del área urbana y con el alejamiento del "centro" respecto a la "frontera urbana", los predios localizados en el interior modifican su localización.

Así, la propiedad que tienen las obras de infraestructura de modificar la localización de los predios, al abarcar extensiones considerables del área urbana o ubicarse en sectores importantes, hace que su estudio sea particularmente significativo para entender el comportamiento de la Renta diferencial I y el papel del Estado al promover y financiar su construcción.

correspondiente prestación de servicios urbanos es una de las acciones mas importantes del Estado en materia urbana y, analizada en conjunto, determinan el carácter de su política urbana.

Para las grandes empresas constructoras es de vital importancia que las obras de infraestructura urbana se realicen en forma continua y con el manejo de presupuestos cuantiosos por dos razones relacionadas entre si, por una parte, porque se les presenta la posibilidad de obtener contratos de obra y, por otra, porque con las obras serán beneficiados los terrenos en diversos sectores urbanos, en muchos de los cuales tienen desarrollos realizados o en proyecto.

Por otro lado, las inversiones de capital estatal en equipamientos urbanos presentan características diferentes en influencia en comparación con las de infraestructura. Su impacto en la Renta Diferencial I es mas bien puntual o en el entorno urbano inmediato, cuya extensión está en función tanto del nivel de servicio del propio equipamiento como de las características urbanísticas del área urbana donde se localiza.

De esta manera, la mejoría en la localización que genera la construcción de una tienda de barrio o una clínica local solo beneficia a los predios ubicados en los alrededores inmediatos. En cambio los equipamientos de carácter metropolitano tienen un ámbito de influencia mucho mayor, llegando incluso a modificar la localización del conjunto de los predios de amplios sectores urbanos, como es el caso de un aeropuerto o de una central de abasto. Así, a diferencia del impacto extensivo de las grandes obras de infraestructura, la construcción y puesta en marcha de los equipamientos presenta generalmente una influencia puntual o zonal en relación con el factor de localización o renta diferencial 1.

En este contexto, las inversiones de capital estatal juegan entonces un papel decisivo de modificación en la localización de los predios urbanos, ya sea en las áreas internas de la ciudad o en la periferia y, por la vía de la renta diferencial 1, en el propio incremento de los precios de los terrenos y del valor del conjunto de los inmuebles.

Para entender el carácter de las políticas urbanas del Estado es imprescindible entonces el análisis de sus acciones en materia de construcción y remozamiento de obras públicas. Dentro del conjunto de elementos que conforman o que, mas bien, sirven para identificar la política urbana en un periodo dado, se encuentran las propias obras urbanas, las definiciones sobre aspectos impositivos en materia predial y de funcionamiento económico, las disposiciones en términos de usos del suelo e intensidades de utilización del suelo así como las normas especiales relativas a inmuebles patrimoniales, derechos de vía y ubicación de instalaciones especiales, entre otras.

En síntesis, podemos decir que los impactos que genera la inversión pública en el desarrollo de las ciudades se refiere a los siguientes aspectos:

- 1) Conduce y dirige en gran medida el sentido y el ritmo del crecimiento del área urbana por la vía de la inversión directa de capital en infraestructura y equipamientos en las zonas periféricas y, en cierta forma, incide en términos cuantitativos en la expansión de la ciudad.

- 2) Incide significativamente en la definición de los usos del suelo tanto en la periferia como en el interior de la ciudad mediante las inversiones de capital en obras urbanas y por la definición de las normas de usos del suelo, afectando así las condiciones del mercado inmobiliario y, por tanto, afectando las características de las

edificaciones existentes y programadas así como las actividades que alojan o alojarán en su interior.

3) En este proceso, las acciones del Estado afectan desigualmente al conjunto de los elementos de la estructura urbana ya que al incidir en la localización de las actividades afecta los posibles movimientos de la población, dispersándolos o concentrándolos, o en ambos sentidos, con lo que impacta los propios costos de vida de los habitantes de la ciudad.

4) De esta manera, el Estado influye decisivamente en la distribución de las clases sociales en cuanto a la localización de su lugar de residencia, contribuyendo así a conformar el cuadro actual de segregación urbana.

2.1.2.2. Inversiones de capital privado

En términos cuantitativos, las inversiones de capital privado se dividen en dos grandes grupos relativos a los proyectos inmobiliarios por una parte y a las inversiones en pequeña escala de los propietarios de inmuebles por otra.

Las Grandes Inversiones

Denominadas aquí también como proyectos inmobiliarios privados, se refieren a las inversión en obras urbanas mas significativas como pueden ser los centros comerciales, los conjuntos residenciales en condominio o en forma de fraccionamientos de lujo, los clubs deportivos y las instalaciones recreativas privadas. Estas inversiones, al materializarse en el territorio urbano afectan asimismo la

localización de los inmuebles en una zona dada, por vía de la renta diferencial 1.

Dentro del esquema privatizador que caracteriza al actual régimen, la participación del capital privado se ha incrementado considerablemente comprendiendo ahora a las instituciones bancarias y a empresas de gran escala como Teléfonos de México. Asimismo, la edificación de grandes centros comerciales en distintos puntos de la ciudad ha transformado los entornos inmediatos y ha modificado, entre otras cosas, ciertas rutas y movimientos de la población metropolitana.

Las grandes inversiones de capital privado presentan actualmente esquemas de participación que involucran tanto al capital financiero como al propiamente productivo dentro de la actividad inmobiliaria. Sin embargo, no es posible aun identificar un sector del capital propiamente inmobiliario ya que las empresas así denominadas trabajan esencialmente como agentes administradores y como intermediarios-promotores en las operaciones de compra-venta de inmuebles.

En este sentido no existe un capital dedicado exclusivamente a la gestión, el desarrollo y la venta de mercancías inmobiliarias, de manera tal que cubra el conjunto del proceso y que lo repita a lo largo de un periodo amplio y no solo como una acción aislada dentro de las tareas cotidianas de administración y compra-venta. En los capítulos posteriores se analizará el proceso actual en detalle.

Las Inversiones del Pequeño Propietario

Esta categoría comprende a la gran mayoría de las acciones de edificación de la ciudad. Incluye desde el colono que autoconstruye su vivienda por etapas, a través de un periodo que puede abarcar varios años de acuerdo a lo que permiten sus ahorros, hasta el pequeño inversionista que involucra su capital en la construcción de algunos locales en un terreno de su propiedad.

Este grupo de constructores ha edificado prácticamente el conjunto de los inmuebles de uso habitación en la ciudad actual y, en cierta medida, la imagen que tenemos de la metrópoli y la propia conciencia que adquirimos sobre ella, ha sido construida por estos pequeños inversionistas.

El aspecto gris, horizontal y rectilíneo que bordea y contorna la ciudad es obra de ellos, de su trabajo escasamente retribuido y, en la mayoría de los casos, del esfuerzo conjunto de sus familias.

A pesar de lo anterior, la inversión del pequeño propietario afecta igualmente, en términos relativos, el precio de los terrenos por la vía de la renta diferencial 1. Asimismo, en el interior de las extensas colonias populares de la Ciudad de México por ejemplo, se presentan diferenciales en los precios en razón a la inversión del conjunto de los pequeños propietarios. En suma, la inversión del pequeño propietario juega un papel significativo dentro del proceso general de producción y distribución de las mercancías inmobiliarias, especialmente al considerarse como un conjunto de actores urbanos.

Como acotación general dentro del aspecto de las inversiones de capital y su impacto en los precios del suelo urbano y por tanto en el comportamiento del mercado inmobiliario, se puede mencionar que existen diferencias importantes entre las acciones de capital del Estado y las del capital privado en los siguientes sentidos:

a) En la amplitud y permanencia del impacto generado, donde las inversiones en infraestructura y en los grandes equipamientos públicos se constituyen como una de las acciones del Estado que impactan en mayor medida las condiciones inmobiliarias.

b) En la naturaleza de las inversiones ya que las acciones privadas

responden siempre a las condiciones locales del mercado inmobiliario teniendo como referente permanente la propia rentabilidad de los proyectos. Las inversiones públicas en cambio no han tenido como referente significativo a las condiciones inmobiliarias prevaleciente en las áreas donde se realizan sus proyectos.

2.2. El carácter del propietario territorial.

La base de la existencia de la renta del suelo es la propiedad privada de la tierra. En las ciudades, los propietarios del suelo como clase, es decir, los terratenientes urbanos, tienen un papel determinante en la definición de las formas que adquiere el proceso general de urbanización por el "poder descomunal que confiere esa propiedad de la tierra cuando, unida en unas mismas manos con el capital industrial, permite prácticamente a éste excluir de la tierra, en cuanto morada, a los obreros en lucha por su salario"³

Sin embargo, existen diferencias importantes entre los propietarios de tierra agrícola y de los solares urbanos. Los primeros se integran periódica y continuamente a un proceso productivo de la agricultura y la ganadería. Aun cuando sustraiga su terreno durante algún tiempo de dicho proceso, es seguro que lo incorporarán nuevamente ya sea trabajándolo directamente o alquilándolo. En cambio el terrateniente urbano, por naturaleza, no se vincula directamente a procesos productivos sino que espera el momento más conveniente para vender su propiedad en las mejores condiciones para su bolsillo.

En el ámbito urbano, la materialización de la renta del suelo no se dá a través del cobro anual del alquiler o de la captación de la plusvalía generada con la utilización de la tierra para usos agropecuarios sino que se presenta solo en el momento de la

³ Ibid

compra-venta del solar. Así, para el terrateniente urbano la renta entonces no se capta periódicamente mientras se mantiene intacta su propiedad sino que la cristalización de la renta implica la venta de la tierra, es decir, su cambio de manos.

Esto es decisivo en la determinación del carácter del terrateniente urbano en cuanto a su relación con la tierra porque del espíritu del colonizador y del agricultor identificado con sus tierras se pasa a una situación de inexistencia de una relación permanente y continuamente renovada entre el poseedor y sus tierras. En la ciudad, el propietario territorial tiene un papel pasivo y especulativo lo que provoca que, entre otros, el sector de la construcción deba enfrentar el "obstáculo" que representa la propiedad del suelo. En este sentido, los procesos de articulación de los distintos sectores involucrados en el campo del desarrollo inmobiliario presentan en México un comportamiento diverso ya que en ciertos casos como en el de las instituciones de vivienda popular, estas han conformado reservas territoriales en distintas ciudades del país, sin embargo las grandes corporaciones financieras e industriales no parecen caminar en el mismo sentido. La tendencia en este sentido apunta hacia la conformación de asociaciones entre estos sectores y los propietarios territoriales para cada desarrollo en particular y no hacia una integración más o menos continua.

Hasta ahora se ha tratado al propietario territorial como un agente social homogéneo, sin embargo, existen grandes diferencias entre los dueños de suelo en las ciudades. Tomando como base el caso de México y particularmente el de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM), se pueden identificar las siguientes clases de propietarios territoriales, analizados de acuerdo al ámbito donde se presentan.

2.2.1. Ambito interno.

Incluye a los propietarios de predios localizados en las áreas central e intermedia así

como en la periferia ya incorporada a la zona urbanizada.

a) El gran propietario urbano, se refiere al propietario que concentra un número considerable de terrenos pequeños bien situados y por tanto de gran valor, así como algunas propiedades de mayores dimensiones, ambas comunmente baldías y con posibilidades de desarrollo a corto plazo.

b) Propietario urbano medio, que comprende a los propietarios de un número limitado de pequeños predios bien situados, de algunos terrenos grandes por desarrollarse y/o de edificios de departamentos y vecindades en arrendamiento.

c) El Estado, como propietario de terrenos de diversos tamaños y variada localización y, especialmente, como instancia de control y definición sobre la localización de las actividades en el interior de la Ciudad, se convierte en un propietario territorial decisivo en el desarrollo urbano.

d) El pequeño propietario urbano, que incluye al conjunto de dueños del predio que ellos mismos y sus familias ocupan. Como característica central se distinguen por no poseer otra propiedad y representan comunmente más del 90% del total de propietarios y más del 60% de la superficie ocupada de las ciudades.

2.2.2.

Ambito externo. Incluye a los propietarios de terrenos de la periferia no urbanizada, en las inmediaciones de la Ciudad y especialmente, sobre las áreas donde se prevé el crecimiento urbano.

a) Los grandes terratenientes de la periferia, se refiere a los propietarios privados de grandes extensiones de suelo en las orillas de la Ciudad. En el caso de la ZMCM, su presencia es característica de la zona norponiente de la Metrópoli donde algunas empresas inmobiliarias, comúnmente organizadas alrededor de grupos familiares, concentran en pocas manos la mayor parte de los terrenos urbanizables en este sector de la Ciudad. Los desarrollos de áreas habitacionales en forma de fraccionamientos y los proyectos de áreas urbanas en forma de suburbios al estilo norteamericano, han surgido de propuestas e inversiones de estos grupos familiares. Sus desarrollos pasan el proceso "regular" de gestión y aprobación ante las autoridades correspondientes, sin embargo, hasta hace pocos años, no contemplaban su integración a la estructura urbana metropolitana por lo que ahora ocasionan problemas urbanos como congestionamientos y fallas en la prestación de algunos servicios urbanos. Su presencia en otras porciones de la periferia metropolitana es menos significativa, tanto en términos cuantitativos por la superficie involucrada y por la cantidad de desarrollos implementados como por las características de los desarrollos planteados, donde no se presenta una integración acabada con agentes financieros, constructores e inmobiliarios en general.

b) Los pequeños propietarios de la periferia, incluye a los pequeños propietarios agrícolas, cuyas tierras son la base que da lugar a la conformación de las grandes propiedades comentadas en el punto anterior. Sin embargo, en los casos en que no son vendidos a empresas inmobiliarias o a particulares, su participación en el desarrollo urbano de la periferia es de poca importancia ya que dependen de las acciones de los propietarios privados de grandes terrenos, por un lado, y de los ejidatarios y comuneros por otro lado.

c) Los ejidatarios y comuneros representan un actor especial en el proceso de urbanización de la periferia. Su presencia casi exclusiva de nuestro país y sus antecedentes sociales y políticos hacen del ejidatario un participante central en el proceso. Por una parte, al concentrar terrenos de grandes dimensiones en sus ejidos, se iguala e incluso supera, en términos cuantitativos, a los grandes propietarios del suelo mencionados en el punto (a). Por otra parte, su relación con el Estado, especialmente su dependencia del nivel federal y no del estatal o municipal, lo colocan en una posición especial de negociación ante los procesos de urbanización de la periferia. Así, los asentamientos promovidos por la organización ejidal, los cuales representan entre el 60 y el 80% de los desarrollos de la periferia en las ciudades mexicanas, tienen que ser "regularizados" con la participación de la Secretaría de la Reforma Agraria, de nivel federal. Con esto, el papel central que juega en gobierno estatal en los desarrollos promovidos por particulares sobre suelo en propiedad privada, en las tierras de tenencia ejidal ve disminuida su participación. Es posible que las recientes reformas al artículo 27 constitucional, como se comenta más arriba, generen una situación distinta para los ejidos en proceso de urbanización, presumiblemente acercándolo a las características de los desarrollos privados.

d) El Estado en los distintos niveles, que incluye tanto al nivel federal, especialmente en el sentido del punto anterior, al gobierno estatal y al municipal, salvo en el caso del Distrito Federal, en el cual aun no se definen considerando el actual proceso de Reforma Política.

En el siguiente apartado se analiza primero el papel que las situaciones de

monopolio juegan en la conformación de los precios del suelo y en general en el comportamiento del mercado inmobiliario y en el capítulo 3 se trata el tema de la participación del conjunto de agentes descritos, desglosando su papel en la definición de la renta del suelo y por tanto en su precio, dentro del proceso general de producción del suelo urbano.

2.3. El precio de monopolio

La renta de monopolio es la generada por el precio de monopolio, determinante en el caso urbano. Se trata de una ganancia extraordinaria derivada de la escasez de solares y de su concentración en pocas manos. Al respecto Marx nos dice: "Cuando hablamos de precio de monopolio, queremos referirnos a un precio que se determina exclusivamente por la apetencia de compra y la capacidad de pago de los compradores, independientemente del precio general de producción o por el valor de los productos".⁴ En este sentido, suelo urbano es un bien escaso y monopolizable.

Surge entonces un cambio en la concepción sobre las determinaciones de la renta urbana, la cual como hemos visto, se define a partir de las rentas diferenciales más elevadas, generalmente ubicadas en los predios del interior de las ciudades. Así, siguiendo el esquema de la determinación de las rentas agrícolas, los precios más altos registrados en los solares centrales estarán determinados por los montos de las rentas existentes en esas zonas de la ciudad, ya que la renta es la que determina el precio. Sin embargo, además de la dificultad operativa que representa el hecho de que los terrenos prácticamente no son rentados en el ámbito urbano, tal como era común hace ciento cincuenta años en Londres, cuando Marx analizó este tema, se presenta la situación de un mercado de terrenos disponibles más bien escasos.

⁴ Marx Karl, "El Capital", tomo II, pag. 719. Fondo de Cultura Económica, México/1975.

Es importante indicar aquí que debido a la dificultad operativa y especialmente de tipo conceptual en el análisis de la definición de la renta urbana, tuve que modificar mi ritmo de trabajo y dedicarme a un trabajo de consulta y de reflexión mas detallado. Reinicié mi ritmo de trabajo cuando pude ubicar el papel de precio de monopolio en la determinación de la renta, al revés de lo que ocurre en el caso agrícola. Llegue ahí gracias a mi convencimiento de que la preminencia de la localización hace que en el caso urbano los precios de los solares bien situados defina la situación del mercado inmobiliario como un factor que se coloca por encima del resto de las variables. Marx lo describe de la siguiente manera: "Una viña que produce vino de una calidad excepcional y que solo puede producirse en una cantidad relativamente escasa, podrá imponer un precio de monopolio. Gracias a él y al remanente que dejará sobre el valor del producto, debido exclusivamente a la riqueza y a la pasión de los bebedores exquisitos de vino, el cosechero podrá obtener una considerable ganancia excedente. Esta ganancia excedente, nacida de un precio de monopolio, se convertirá en renta y será apropiada bajo esta forma por el propietario de la tierra, por virtud del título que le asiste sobre esta porción del planeta, dotada de virtudes especiales. En estos casos, como se ve, es el precio de monopolio el que crea la renta."⁵

De esta manera, en el caso urbano, los precios del suelo para los terrenos recién incorporados o por incorporarse al área urbanizada, es determinado por el nivel de precios del conjunto de valores de la ciudad y, particularmente, en relación con los precios de los solares mejor localizados. Esta situación representa una transformación respecto a los rangos existentes en el ámbito agrícola, del cual formaron parte los terrenos por urbanizarse.

Así, la situación de monopolio determina por dos vías los precios del suelo de la

⁵ Idem

periferia, por una parte, por la vía del monopolio existente en las áreas bien localizadas de la ciudad, donde los escasos terrenos disponibles son fácilmente concentrados en manos de pocos propietarios, y por otra parte, debido a la existencia de situaciones de monopolio en la propia periferia, facilitada por la presencia constante de los ejidos y de las grandes propiedades privadas desarrolladas dentro del ámbito agropecuario. En este sentido, ambas formas de concentración generan situaciones de monopolio.

Así, podemos distinguir dos formas de monopolizar la propiedad o tenencia del suelo urbano o por urbanizarse, por una parte la concentración de los escasos terrenos disponibles para el desarrollo inmobiliario en el centro y los sectores bien localizados en el interior de las ciudades; y por otro, por la vía de la concentración en pocas manos de grandes extensiones de tierras recién urbanizadas o por incorporarse a la ciudad, existentes en la periferia.

En consecuencia, actualmente podemos identificar dentro de los límites extremos de los precios comerciales del suelo en el Área Metropolitana de la Ciudad de México, valores que oscilan entre los 138 nuevos pesos por metro cuadrado de la zona periférica del Ajusco, 173 en la de Iztapalapa y 160 alrededor de Tlpetlac, hasta los 3,990 en las colonias del Gran Centro Metropolitano en expansión como en la Nápoles, 2,482 en Avenida Chapultepec, 3,500 en el Metro Zapata y 2,805 sobre el Periférico Sur.⁶

⁶ Datos recabados de las ofertas de terrenos que aparecieron en los periódicos El Universal y Excelsior el sábado 19 de junio de 1993. El dolar se cotizó, en casas de cambio, a NS 3.1090.

3. El Proceso General de Producción de las mercancías inmobiliarias

El proceso a lo largo del cual el suelo agrícola de los alrededores de las ciudades pasa a ser el codiciado predio en las áreas urbanas privilegiadas consiste en un intenso intercambio de propietarios y en un conjunto de acciones urbanas, algunas de las cuales representan cuantiosas inversiones en infraestructura y en edificaciones, además de la propia carga social y cultural que absorben los centros y los ejes urbanos mas importantes de nuestras ciudades.

A continuación se presenta una secuencia supuesta de urbanización de unos terrenos de la periferia urbana considerando hasta la fase en que las mercancías inmobiliarias resultantes del proceso productivo son compradas por sus primeros ocupantes urbanos. En el punto segundo, se esboza asimismo el proceso circular que siguen las mercancías inmobiliarias en su paso de la periferia recién urbanizada hacia los sectores intermedios y centrales de las ciudades. Todo lo cual comprende la secuencia completa de una mercancía inmobiliaria desde su producción hasta su recreación como un objeto formalmente distinto pero igualmente inmerso en las relaciones capitalistas que dominan el mercado inmobiliario en nuestras ciudades.

El referente en todo este desarrollo es el Area Metropolitana de la Ciudad de México, y el paisaje donde el caso de estudio ocurre puede ser el Coyoacán de los años treinta o el Coacalco de fines de este siglo.

Dentro del amplio espectro de posibles ejemplos, se desarrolla el caso de un fraccionamiento habitacional, ubicado sobre terrenos de propiedad privada con un promotor inmobiliario relativamente independiente de los bancos y de las constructoras.

En este sentido, mas del 70 por ciento de la superficie ocupada de las ciudades se ha urbanizado de esta manera, con excepción de las grandes ocupaciones populares de

tierras ejidales, las cuales siguen un proceso similar al descrito en cuanto a las fases presentadas. Sin embargo, los conflictos que se generan así como el carácter de la participación del Estado en todos sus niveles crean en las urbanizaciones ejidales un proceso mucho más rico en intereses y en confrontaciones pero más largo en soluciones, en detrimento de los colonos que le dan vida a estas ocupaciones.

3.1. El proceso productivo

La presentación se realiza en forma de esquema, indicando en cada fase las situaciones resultantes y los actores involucrados en ellas.

A. Suelo en breña

Localizado en terrenos de la periferia del área urbanizada. Mantiene en forma provisional la producción agropecuaria, por lo que en este caso, aun funciona bajo los parámetros de la renta agrícola. En este sentido, los actores siguen siendo los involucrados en la producción agropecuaria y el propietario territorial va desde el pequeño agricultor hasta el gran terrateniente y el ejidatario y comunero.

Por su localización en las inmediaciones del área urbana, en una siguiente fase el suelo deja de trabajarse en espera de su venta y posterior incorporación a la ciudad. En este momento los parámetros de definición de las rentas se ubican en la frontera virtual entre los mercados urbano y rural de la tierra. Los actores involucrados se multiplican ya que entran en acción los inversionistas y los promotores de la urbanización. El terreno se transforma, adquiriendo la imagen de quien considera su aprovechamiento, el cual puede mantenerse dentro de la producción agropecuaria o pasar directamente a un proceso de urbanización. Así, el terreno podrá cotizarse

dentro de los parámetros agropecuarios y generar un precio reducido en comparación a su colización bajo el esquema urbano, de tal forma que el predio en cuestión tiene en esta fase dos posibles precios, dispares en monto y con objetivos de aprovechamiento del inmueble también diferentes. Es por tanto, un objeto con dos precios.

Dentro de la perspectiva urbana, la renta generada por los terrenos ubicados en las inmediaciones del área urbanizada, tal como es el caso del predio aquí supuesto, representa la renta menor respecto al conjunto de las rentas diferenciales encontradas en el interior de la ciudad. Por tanto, estos predios representan lo que se denomina como renta absoluta urbana, a partir de la cual se definen rentas y por tanto, los precios mayores dentro del área urbana, gracias al efecto de las diferenciales por localización, principalmente, y por construíbilidad y capital invertido en el predio además de las rentas monopólicas que, como se desarrolla en el capítulo precedente, ocurren en ciertos sectores de la ciudad y en determinadas fases de desarrollo del mercado inmobiliario debido a la concentración de predios significativos en pocas manos.

Sin embargo, en cierto sentido la renta absoluta urbana que se puede obtener de este tipo de terrenos en breña se realiza gracias al cambio en su localización, es decir, debido a que el área urbanizada se ha extendido de su dimensión anterior a la supuesta actual, dando lugar a que estos terrenos aprovechados para la agricultura o la ganadería durante mucho tiempo, se encuentren ahora en las inmediaciones de la ciudad y vean transformados los parámetros con que es medida su rentabilidad.

Este acercamiento, producto de la expansión urbana, se debe a la inversión de diversos agentes urbanos, como los fraccionadores, los propios pobladores y principalmente del Estado a través de la introducción de servicios e

infraestructura. En este sentido, el propietario de los terrenos no desembolsó un centavo para generar este nuevo ámbito para su propiedad.

A.1 Compra del suelo por un promotor inmobiliario

Bajo el caso supuesto que se desarrolla, la compra es realizada por una empresa inmobiliaria que promueve desarrollos habitacionales. Sin embargo, en esta fase se involucran asimismo, en diversidad de acciones de compra-venta, los propios ejidatarios que lotifican sus tierras y proceden a su venta "irregular", también los propietarios privados que emprenden ilegalmente una acción de venta y ocupación de su propiedad sin las autorizaciones correspondientes. En ambos casos se pueden identificar diferentes situaciones y, por tanto, la presencia de diversos actores, ya sea en las labores de venta, promoción y cobro como en la propia ocupación de los lotes resultantes.

Siguiendo con nuestro caso, es en el momento de la compra-venta cuando se materializa la renta del suelo, definiendo el monto pagado por los terrenos. La renta así obtenida por el propietario es del tipo diferencial por localización, con presencia de renta diferencial por construibilidad ya que las tierras deben ser construibles o preparadas para la edificación a costos razonables para el comprador. Asimismo, sabemos que es por vía de la mejora en su localización, al pasar de tierras agrícolas alejadas de la ciudad hacia formar parte de la periferia urbana inmediata, como se incrementan las rentas y por tanto su precio.

A diferencia de los predios ubicados en el interior de la ciudad, en la periferia es menos común encontrar situaciones de monopolio en la propiedad inmobiliaria, sin embargo, en los casos donde la expansión del área urbanizada se encuentra restringida, ya sea por cuestiones de topográficas y de tipo natural, o por la

existencia de regulaciones en el uso del suelo que limiten las áreas aprovechables los propietarios de los terrenos de la periferia también pueden captar rentas por monopolio. En las ciudades mexicanas como he mencionado, la presencia de tierra ejidales da lugar a que los escasos terrenos de propiedad privada puedan concentrarse en pocas manos dando lugar a las rentas de monopolio. En la ciudad de México, por último, si se presentan situaciones de monopolio tanto en sus bordes norte, con las reservas territoriales del INFONAVIT en los municipios de Ecatepec, Coacalco y Tultitlán y con las propiedades de empresas inmobiliarias privadas en los municipios de Naucalpan y Atizapán; como en el borde sur, por la existencia de estrictas regulaciones de uso del suelo y de propiedades comunales que no han sido consideradas para el uso urbano por sus poseedores.

B. Suelo urbanizado

Con la compra del terreno por parte de una empresa o agencia promotora, se presenta generalmente la acción del capital financiero mediante el otorgamiento de créditos para la adquisición del inmueble y, en muchos casos, con el compromiso también de invertir en la construcción y adecuación de los terrenos.

B.1 Adecuación del terreno

En esta segunda etapa del proceso es común que en el predio, ya considerado por sus nuevos propietarios como base para un negocio inmobiliario, se realicen inversiones de capital en su limpieza y cercado. Con lo cual se inician una serie de acciones que incrementarán las rentas diferenciales por la vía 2, es decir, por el propio capital invertido.

B.2 Venta a un segundo promotor inmobiliario

Dentro de la secuencia observada, es posible que en esta fase tenga lugar una segunda operación de compra-venta, del primer adquiriente a otra empresa promotora. Si esto ocurre, el primer comprador capitaliza las rentas diferenciales generadas por la vía de una posible mejora en la ubicación de los terrenos, lo cual está en función del ritmo de crecimiento del área urbanizada y por tanto del periodo transcurrido entre las operaciones de compra-venta, así como por la renta diferencial 2 derivada de las inversiones de capital realizadas sobre el inmueble.

B.3 Elaboración de proyectos y tramitación de autorizaciones

La elaboración de los estudios técnicos, de los proyectos así como la tramitación de autorizaciones, todo lo cual representa un trabajo acumulado para el desarrollo inmobiliario pretendido en el predio, significa asimismo una inversión de los promotores y es, por tanto, una fuente generadora de rentas diferenciales por la vía 2.

En esta fase la participación del Estado es importante en la definición de los usos del suelo, es decir, respecto a la localización de las actividades sobre el territorio. Asimismo, las decisiones de Estado se refieren al aprovechamiento de una parte de la inversión para la urbanización pretendida al solicitar los permisos de construcción, para la edificación de equipamientos o de infraestructura urbana con servicio hacia el resto de los habitantes y usuarios de la zona así como para la captación por parte del gobierno local de una donación de terreno urbanizado. En este sentido, es interesante identificar en esta fase del proceso las diversas:

posiciones, atribuciones e intereses de los distintos niveles y aparatos del Estado involucrados en las autorizaciones de fraccionamiento, de uso del suelo y de construcción ya que participan, entre otras, instancias federales como la Comisión Federal de Electricidad y la SEDESOL, de nivel estatal como las direcciones de desarrollo urbano y obras públicas y las encargadas de la dotación de servicios como el agua potable y el drenaje, así como dependencias del gobierno municipal relacionada con temas como la recolección de basura y la vigilancia. Este escenario poblado de actores se enriquece con el cruce de su pertenencia a diversos partidos políticos y, en su interior, con las acciones incluso de grupos divergentes dentro de un mismo partido.

De esta manera, en esta fase de autorizaciones se presenta un primer contacto, un ensayo general no simulado, del enfrentamiento que se desencadenará más adelante, en el momento de la iniciación de las obras.

B.4 Relocalización de los terrenos

Dentro del caso supuesto se puede incluir en esta fase una modificación a la localización de los terrenos, lo cual por cierto es frecuente en muchos de los procesos reales observados ya que el periodo de elaboración de proyecto y de tramitación de los permisos correspondientes suele extenderse a más de un año, derivada de la propia expansión del área urbanizada en las cercanías de los predios y/o por la urbanización de terrenos vecinos. Con esto, se incorpora a las tierras en cuestión un elemento más de rentas diferenciales por la vía 1, la cual se materializará más adelante. En este sentido, la venta de los terrenos en esta fase puede dar lugar a la captación de estas rentas y a la renta diferencial generada por la inversión en proyectos y permisos, dependiendo del grado de avance de los mismos.

B.5 Construcción de las redes de infraestructura

Hasta esta etapa el predio ha permanecido prácticamente intacto, solo se han realizado operaciones de limpieza en su interior y, en su caso, se ha colocado una alambrada o cerca, de tal manera que aun en este momento el predio pudiera ser reutilizado para la producción agropecuaria si así lo decidiera su propietario ya sea por conveniencia financiera o por presión del Estado al no conceder los permisos de urbanización solicitados.

Sin embargo, en esta etapa se inician, una vez obtenidas las autorizaciones, las labores de introducción de las redes de infraestructura y demás obras urbanas requeridas para la puesta en marcha del fraccionamiento.

Dentro de esta fase tiene lugar asimismo el "fraccionamiento" de la propiedad ya que el terreno inicial se ha fragmentado en multitud de pequeñas propiedades rodeadas de calles o vías públicas que permite su acceso. A partir de este momento el capital de la construcción y el financiero ligado a aquél, dentro de lo que se denomina el sector inmobiliario, tendrán que ajustarse a esta nueva condición de la propiedad. Así, los grandes proyectos inmobiliarios de equipamientos de lujo o de centros comerciales, no podrán ya localizarse en estos nuevos terrenos pequeños destinados a la edificación de viviendas unifamiliares o de pequeños conjuntos de ellas. Esta situación ocurre en todos lados donde se ha fragmentado la propiedad, por lo cual la presencia de grandes o medianos terrenos dentro de las áreas urbanizadas son mercancías altamente codiciadas y, como ya hemos visto, dan lugar a la generación de rentas de monopolio.

Con la lotificación del terreno y con la producción de las redes de infraestructura se genera lo que propiamente se designa como suelo urbanizado,

dando lugar a la presencia de un objeto esencialmente distinto del existente en la fase previa e incluso al inicio de esta etapa, cuando las tierras eran aun susceptibles de uso agrícola. Ahora nos encontramos ante un objeto al cual se ha incorporado trabajo al incrustar las redes en su interior, es decir, nos enfrentamos ahora con una mercancía producida, compuesta del suelo original mas los elementos construidos bajo un proceso capitalista de producción que son las redes de agua potable y alcantarillado y el tendido de cables de energía eléctrica y de comunicación así como la carpeta de pavimento y el resto del mobiliario urbano que componen el suelo urbanizado.

Suelo urbanizado que requiere para serlo de la presencia de estos sistemas urbanos, por lo cual, podemos concluir que el suelo urbanizado es una mercancía compuesta de dos elementos de naturaleza diversa que son la tierra y las redes construidas.

En el proceso de construcción de las redes participan un conjunto de agentes que van desde los bancos que apoyan con créditos la realización general de las obras, la empresa constructora encargada de la instalación de los sistemas y las compañías constructoras subcontratadas o especializadas que participan en partes específicas del proceso así como las empresas productoras de los materiales y las arrendadoras y constructoras de maquinaria y equipo. Tiene lugar así una enorme inversión de capital que se materializa en las propias obras y que se refleja en el precio del suelo urbanizado por comercializar, el cual obtiene rentas diferenciales por la vía 2, es decir, por el capital directamente invertido en los terrenos. Aquí es importante distinguir dos etapas de la propia inversión, la primera se refiere a la inversión que representa la construcción de las redes en la totalidad de los terrenos originales y la segunda se relaciona con las inversiones llevadas a cabo dentro de los lotes resultantes del fraccionamiento, al interior de los cuales no se realiza la

inversión mayor sino que ésta se reduce a la introducción de las tomas domiciliarias y a las descargas y acomelidas, es decir, a la conexión de cada lote final con las redes generales del fraccionamiento. Así, la primera etapa tiene un doble carácter, primero se trata de una inversión de capital dentro de los terrenos originales, lo cual genera una renta diferencial para el conjunto del terreno por la vía 2. Por otra parte, para el conjunto de los predios resultantes, esta inversión en las redes generales se refleja en el precio por la vía de la renta diferencial 1, es decir, por una mejora sustancial en la localización de cada uno de ellos, los cuales pasan de ser lotes sin servicios en el momento del trazado de los "fragmentos" de propiedad de acuerdo a los planos autorizados, hacia una categoría de predios urbanos con los servicios correspondientes.

B.6 Venta del fraccionamiento urbanizado

Sucede también que el conjunto del fraccionamiento, ya urbanizado, es vendido a otros promotores inmobiliarios o a sociedades constituidas alrededor de los bancos comerciales. También se presentan las ventas de parte de los predios en forma de secciones o porciones del fraccionamiento autorizado. Los compradores en este caso suelen ser empresas promotoras medianas y pequeñas, constructoras con experiencia en la obtención de créditos para la edificación de viviendas de nivel medio y del denominado interés social o los propios institutos de vivienda para los trabajadores o los fondos de vivienda popular.

En este momento, ya sea en el caso de la venta total o de porciones del fraccionamiento, se puede decir que se materializan las rentas diferenciales acumuladas durante las fases previas del proceso, de tal manera que los inversionistas recuperan su capital incrementado por ganancias, intereses o rentas,

según se trate respectivamente de capitalistas industriales y comerciales, bancarios o propietarios del suelo.

C. Construcción de las edificaciones

Con el suelo urbanizado disponible, en nuestro caso, se inicia la construcción de las viviendas y los equipamientos locales requeridos dentro del fraccionamiento autorizado. El desarrollo de las edificaciones puede realizarse por dos vías, la primera, que analizaremos en este esquema, donde el promotor inicial construye las viviendas para su comercialización posterior, y la segunda, relativa a la construcción de su propia vivienda por parte de un posible comprador del lote urbanizado pero sin edificación encima. Es común que en los fraccionamientos se presenten las dos vías simultáneamente ya que los promotores venden algunas de las secciones en forma de lotes y otras solo después de edificar viviendas unifamiliares, tipo duplex o en edificio.

En la segunda vía, a partir de la compra del lote por una familia que pretende construir su casa y habitarla como su única residencia, se genera un proceso de producción "artesanal" de la vivienda. Las formas específicas que encierra este tipo de producción pueden variar desde la autoconstrucción casi completa hasta la contratación de mano de obra para la realización de la totalidad de la construcción, es decir, sin la participación del propietario y su familia como fuerza de trabajo no pagada. Sin embargo, en nuestro caso manejaremos la primera de las vías, sabiendo que la mayor parte de los procesos y la mayoría de los actores involucrados son los mismos.

C.1 Elaboración de proyectos y tramitación de los permisos de construcción

La realización de los proyectos y la gestión para la obtención de las licencias correspondientes significan nuevamente una inversión de capital en cada lote o en un conjunto de ellos si la promoción se lleva a cabo en forma que integre varios predios. Esto tanto en relación con el propio pago de los derechos como en el costo de los servicios especializados que se requieren.

En esta etapa es asimismo importante la participación del Estado y de la banca que financia proyectos inmobiliarios. Respecto al primero, a través de las autorizaciones, los gobiernos estatal y local definen los límites entre los cuales puede ubicar el proyecto presentado en relación con densidades de población e intensidades de aprovechamiento del terreno, con los criterios de imagen urbana e integración al entorno y con cuestiones de tipo ambiental.

En otro sentido, la banca inmobiliaria, es decir, la parte de los bancos que se involucra con promociones de vivienda, define en buena medida las características físicas de las construcciones por edificarse, determinando los posibles clientes y las formas de acceso de estos hacia la mercancía ofrecida que es la vivienda. Así, tanto los cajones de vivienda o la estratificación establecida para los tipos de vivienda de acuerdo a sus dimensiones y a los materiales con que es terminada, como los mecanismos de acceso al crédito, son definidos por la banca inmobiliaria, quien de esta manera juega un papel decisivo en la producción y la comercialización de las viviendas construidas.

Finalmente, en esta fase se torna cada vez mas importante la participación de los vecinos, tanto de los habitantes colindantes inmediatos al propio proyecto como, especialmente, en relación a las organizaciones vecinales de los ámbitos de la manzana, la colonia y la delegación o municipio.

C.2 Realización de las construcciones

En este momento se reinicia una actividad intensa que articula un conjunto de actores como son las empresas constructoras encargadas de las obras, las constructoras subcontratadas para trabajos especializados o para fases específicas del proceso constructivo, consultorias en seguimiento, supervisión y administración de obras, empresas que venden los materiales de construcción, compañías que los transportan y empleados independientes que las cuidan, lo mismo que a la maquinaria, muchas veces rentada por el periodo que dure la obra, ligando así directamente la actividad constructiva con las industrias productoras de equipo y maquinaria especializada y de herramientas diversas.

El conjunto de acciones representa una fuerte inversión de capital, desembolsado en nuestro ejemplo por el promotor inmobiliario con apoyo del banco, el cual se refleja en el precio del inmueble por vía de la renta diferencial 2, es decir, como capital invertido directamente en el predio.

C.3 Relocalización de la zona

Si esta inversión ocurre en forma conjunta con edificaciones en varios lotes, igualmente se presentará una renta diferencial por mejora en la localización de cada predio individual ya que ellos estarán situados en una zona con inversiones realizadas que elevan las condiciones de habitabilidad.

El periodo dentro del cual se pueden materializar las rentas descritas varía en función de las características de la propia edificación. Así, si se trata de un proceso de autoconstrucción, como el mencionado al inicio de este punto, los tiempos pueden involucrar de tres a diez años, en cambio el desarrollo de una promoción como la

tratada aquí, suele no rebasar los dos años desde su inicio hasta la promoción comercial para su venta.

En esta fase el objeto estudiado, el suelo urbanizado, se transforma en inmueble urbano, es decir, en mercancía inmobiliaria ya que a partir de este momento el objeto entrará al mercado como una mercancía especial, de triple naturaleza al involucrar, como lo hemos ido registrando en este esquema, al suelo inicial mas la infraestructura instalada mas la edificación construida encima, pasando a conformar una mercancía inmobiliaria integrada que permanecerá indivisible un largo periodo.

D. Intercambio del inmueble

La mercancía inmobiliaria producida pasa a la siguiente fase del proceso, en la cual será comercializado.

D.1 Promoción y propaganda

La promoción comercial de las viviendas es encargada también a empresas de publicidad especializadas. Es común que las promotoras inmobiliarias y algunos bancos comerciales cuenten con departamentos que prestan este servicio. El capital comercial invertido en esta fase se refiere a montos menores que el invertido en etapas previas, sin embargo, las ganancias comerciales suelen ser cuantiosas, por lo cual las empresas promotoras que se encargan del conjunto del proceso desarrollan la actividad de promoción y difusión del proyecto.

Actualmente, en la promoción se resalta la presencia de los bancos que otorgan crédito en la adquisición de las mercancías inmobiliarias ofrecidas en venta.

D.2 Venta de las mercancías inmobiliarias

En el momento de la venta de las viviendas se cristaliza finalmente la totalidad de las rentas generadas en el proceso general de producción. Algunas, como hemos visto, pudieron materializarse en etapas previas gracias a la compra-venta del objeto en una forma parcial respecto a la mercancía inmobiliaria terminada de acuerdo a nuestro caso. Sin embargo, el hito definitivo es la venta del objeto, cuyo comprador paga toda la plusvalía producida, que incluye a las ganancias industrial o productiva y la comercial, las rentas del suelo generadas así como los intereses devengados.

Respecto a estos últimos, los derivados del crédito por la adquisición final del inmuebles, no los relativos al financiamiento a la empresa inmobiliaria promotora ni al obtenido por las compañías constructoras en las fases correspondientes del proceso, son los únicos que se cristalizan después de la venta del inmueble y son igualmente pagados por el comprador.

3.2. El esquema circular inmobiliario

A partir de la consolidación de una zona urbana, es decir, de la introducción de los diversos servicios urbanos y de la edificación de construcciones permanentes, el proceso que se presenta en términos de la transformación de la ocupación y utilización del suelo urbano se puede esquematizar de la siguiente manera:

a) El proceso se inicia bajo las condiciones características de una zona urbana consolidada, con capital invertido preexistente en diversas acciones realizadas por el propio Estado y por distintos actores sociales.

b) El proceso se precipita con la realización de una obra o acción urbana significativa, como puede ser la edificación de algún equipamiento social de cierta magnitud, con el desarrollo de un centro comercial privado o con la rehabilitación de una serie de edificaciones en proceso de deterioro. En este sentido, el propio mejoramiento de las construcciones de una zona urbana pueden dar lugar al inicio del proceso que ahora analizamos.

c) Se presenta en consecuencia a la acción inmobiliaria realizada un incremento en los precios "potenciales" del suelo en la zona por la vía doble de la renta diferencial 2, por el capital directamente invertido en alguno o algunos de los predios de la zona, y de la renta diferencial 1 por la mejora en la localización urbana derivada precisamente de las acciones e inversiones realizadas.

d) Se genera una situación "diferencial" debido a la divergencia entre las rentas actualmente generadas por la utilización de los inmuebles de la zona, ya sea bajo la forma de alquiler o por la venta, respecto de las rentas "potenciales" derivadas de las acciones inmobiliarias descritas.

e) Para los propietarios del suelo, que constituyen los actores urbanos que finalmente acaparan las rentas urbanas, se presenta la ocasión, o la necesidad desde el punto de vista de la rentabilidad inmobiliaria, de adecuar las rentas recibidas reales a las rentas "potenciales". Lo cual se traduce en un incremento tanto en los alquileres como en el propio precio de los inmuebles de la zona.

f) Considerando las condiciones de ocupación y de utilización iniciales, se presenta un conflicto entre estos usos y las necesidades de rentabilidad de los

propietarios, ya que solo con la modificación de las condiciones iniciales será posible captar las rentas potenciales. Todo lo cual dá lugar a la perspectiva del cambio en los usos del suelo y/o en la intensidad de ocupación de los inmuebles. O bien al cambio de las condiciones de los contratos de arrendamiento, el cual se tratará de fijar, de acuerdo a los intereses de los arrendadores-propietarios, en un monto de alquiler mayor.

g) La captación de las rentas potenciales del suelo se materializa bajo diferentes ritmos, ya sea por la vía de la venta del inmueble, del cambio de uso de la edificación o a través del incremento de los alquileres si se mantiene el uso.

h) Una vez realizados estos cambios en las actividades, en la intensidad de utilización de los inmuebles o en los montos de los alquileres, se hace posible la captación de las rentas potenciales. Con esto se inicia un nuevo "circulo inmobiliario", el cual girará al ritmo relativamente lento de la expansión general de la ciudad llevando al inmueble a una situación diferente en relación con su localización urbana o al ritmo rápido que provocan las inversiones públicas o privadas mas importantes.

i) El proceso se reinicia.

Así, el proceso que se describe no corresponde con el viejo esquema que explicaba que los precios de los predios son determinados por el uso del suelo. Como queda demostrado, es el precio de la tierra el que determina el uso, por la vía de las transformaciones inmobiliarias de los inmuebles.

Al respecto, David Harvey indica que "En las economías capitalistas, la renta surge bajo formas monopolistas, diferenciales y absolutas. Una vez que ha surgido, la renta

sirve para asignar al suelo diferentes usos"⁷. Si los usos determinaran los precios, bastaría con que se definieran los usos "deseados" en una zona urbana para que los precios se "ajustaran" en consecuencia. Sin embargo esto no ocurre ni en el caso de las ciudades de nueva creación o en los fraccionamientos planificados, donde los usos más rentables, como el comercio y los servicios, se ubican en el proyecto en las zonas sobre las que se destinarán mayores inversiones en infraestructura y en las mejores localizaciones en función de la inversión general del desarrollo.

En el caso de los planes y programas urbanos que establecen los usos del suelo permitidos en las diferentes áreas de la ciudad, se presentan las siguientes situaciones inmobiliarias:

1) En las zonas donde existe un proceso de transformación acelerado de los usos del suelo, es decir, de las actividades que se desarrollan sobre un territorio urbano determinado, una zonificación que vaya contra esta tendencia ocasionará, por un lado, que el mercado inmobiliario reduzca el volumen de compras y ventas y de intercambio de inquilinos, lo cual ocasionará que los inmuebles no se ocupen y corran el riesgo del deterioro; por otra parte, los escasos cambios de uso del suelo que ocurran involucrarán montos de intercambio mucho mayores, ya que la renta de monopolio se eleva enormemente en estas situaciones de alto control inmobiliario.

2) El proceso de transformación de usos del suelo, restringido en zonas como la indicada en el punto anterior, se trasladará a las áreas vecinas más próximas que cuenten con condiciones urbanas e inmobiliarias similares, a menos que se logre conducir el proceso de transformación hacia otros puntos específicos de la ciudad, donde se provean las condiciones requeridas por el propio proceso.

⁷ Harvey David, "Urbanismo y desigualdad social", pag. 199. Siglo xxi editores, Mexico /1977.

4. Aplicación y conclusiones

En mi tesis de licenciatura, titulada "La producción de vivienda en Iztacalco-zona expropiada" elaborada en 1977 en forma conjunta con Luis V. Flores, maneje los elementos de la renta del suelo dentro del análisis del proceso de ocupación y de edificación de viviendas en la zona de estudio, que comprendía las urbanizaciones del Campamento 2 de octubre, de la colonia Apallaco, del conjunto habitacional INFONAVIT Iztacalco y del proyecto de vivienda Los Picos del Departamento del Distrito Federal. La propuesta de diseño urbano contenida en ese trabajo refleja asimismo la consideración inmobiliaria del estudio, donde llegamos al planteamiento de "barrio amurallado" con edificaciones de carácter comercial y de servicio en los bordes del área de vivienda.

Sin embargo, fué hasta el estudio sobre el impacto económico y social de los ejes viales donde utilicé los elementos de la renta del suelo de manera completa. Este trabajo fué encargado por el Departamento del Distrito Federal en 1981 al despacho del economista José Luis Araiza y yo desarrollé el análisis urbano e inmobiliario.

El estudio comprendió dos etapas, en la primera se realizó una caracterización del conjunto de los ejes viales recién construidos con el objeto de identificar zonas específicas de análisis, resultando las ocho porciones de ejes viales siguientes: el eje central en su trayecto dentro del centro histórico, el eje 3 sur en la colonia Condesa, el eje 1 poniente en Narvarte, el eje 2 poniente en la colonia Del Valle, el eje 3 oriente en la colonia Granjas México, el eje 5 sur en la Nueva Rosita, el eje 1 norte en la Guerrero y en Tepito.

En la siguiente Tabla se presentan los porcentajes de diferencia entre los precios del metro cuadrado de terreno que aparecieron en los datos del Registro Público de la Propiedad y en los avisos periodísticos, es decir, los precios comerciales reales y los

precios potenciales estimados de acuerdo al incremento por rentas diferenciales derivadas de la enorme inversión de los ejes viales que el año anterior se había realizado en cada una de las zonas estudiadas.

Tabla. Diferencia entre precios comerciales y precios potenciales del suelo en los Ejes Viales, 1981.

En porcentajes

Zonas	Sobre Eje Vial	Fuera de Eje Vial
1. Centro	-11	5
2. Condesa	-4	-8
3. Narvarte	35	35
4. Del Valle	48	33
5. Granjas México	-128	20
6. Nueva Rosita	-138	11
7. Guerrero	34	50
8. Tepito	-20	-5

La incorporación de la teoría de la renta del suelo me permitió primero estimar los precios potenciales mediante la definición de un valor monetario específico derivado de la inversión de los ejes viales y aplicarlo a los precios del suelo registrados antes de la construcción, de tal manera que se obtuvo el precio potencial en que podían ser intercambiados los terrenos localizados en las ocho áreas seleccionadas. Después, los elementos de la renta del suelo urbano estructuraron el análisis urbano e inmobiliario que finalmente se integró al trabajo. A continuación expongo algunas de las conclusiones alcanzadas entonces:

a) Los precios del suelo registrados en las zonas 5 y 6, en los terrenos ubicados

sobre le eje vial respectivo, presentaron un cifra que se ubica muy por debajo del precio potencial estimado, lo cual se explica porque en estas áreas de la ciudad no se contaba aun con la infraestructura y los servicios urbanos que hicieran posible la captación de las rentas diferenciales generadas. En la zona de la Nueva Rosita se presentó incluso una traza urbana de carácter rural, lo cual dificultó su incorporación al mercado inmobiliario en los primeros años.

En este sentido, debieron pasar casi diez años para que los precios comerciales se acercaran a los potenciales. Algunas de estas zonas son altamente apetecidas por las empresas inmobiliarias ya que con una inversión significativamente baja es posible obtener, a mediano plazo, cuantiosas ganancias.

b) Los propietarios de las zonas 3, 4 y 7 si pudieron captar en forma inmediata las rentas diferenciales generadas por la construcción de los ejes viales ya que contaban con las condiciones inmobiliarias requeridas.

c) Las organizaciones de inquilinos y de comerciantes existentes en Tepito, la zona 8, impidieron que los propietarios captaran las rentas diferenciales generadas ya que presentaron un frente común para conservar las condiciones comerciales y habitacionales pre-existentes.

Posteriormente, entre 1983 y 1985, mientras trabajaba en el Fondo Nacional de Habitaciones Populares, en el área de reserva territorial, pude aplicar durante un período mas largo el análisis de los inmuebles que administraba el Fondo bajo los elementos de la renta urbana. Preparé incluso una Cédula de Evaluación de cada uno de los terrenos que el Fondo tenía en diversas ciudades del país. Los resultados fueron variados, aunque en la mayoría de los casos las estimaciones realizadas

respecto al incremento en el precio del suelo bajo las premisas de las rentas diferenciales y de monopolio se acercaron significativamente al precio comercial registrado al final del período.

En esta ocasión, las evaluaciones preparadas fueron un elemento técnico importante en la toma de decisión respecto al destino final de la reserva del Fondo.

Finalmente, puedo decir que he aplicado los conceptos de la renta urbana tanto en los diagnósticos elaborados para los planes y programas de desarrollo urbano que he preparado para diversas ciudades como Tlaxcala, Oaxaca, Acapulco y Valle de Bravo, así como en diferentes conferencias y exposiciones que he impartido en los últimos 5 años de trabajo. Sin embargo, es importante indicar que ninguno de estos trabajos se ha publicado y que los materiales incorporados en el presente trabajo son inéditos.

Los resultados de esta serie de ejercicios de aplicación de los conceptos de la renta urbana han sido en general muy útiles para la comprensión de los procesos urbanos estudiados y especialmente para la precisar la estimación de tendencias del comportamiento de dichos procesos en el mediano y largo plazos.

En el campo de la actividad inmobiliaria, de acuerdo a las opiniones vertidas por profesionales del ramo en diversas reuniones de trabajo, los conceptos de la renta diferencial son de hecho aplicados por los propios valuadores, no así el de renta de monopolio, porque su utilización requiere de la obtención de información relativa a la propiedad de los inmuebles ubicados dentro de la zona urbana vecina al inmueble valuado, lo cual requiere un trabajo de recopilación y seguimiento de información que no resulta rentable en el proceso de valuación.

De cualquier manera los conceptos de la renta resultan aquí provechosos con un carácter indicativo del comportamiento esperado del mercado en el corto plazo.

Para investigadores en el campo urbano, la utilización de los conceptos de la renta urbana plantean la posibilidad de entender los procesos urbanos y el papel del mercado inmobiliario dentro de explicaciones integrales, mas amplias, que articulen los aspectos políticos, históricos, sociales, económicos y culturales.

En este sentido, al utilizar los conceptos de la renta urbana se abre la viabilidad del acercamiento marxista al análisis urbano territorial concreto y se sientan las bases para la entrada de los estudios económicos del asunto urbano.

Bibliografía

Alquier Francois, "Contribución al estudio de la renta urbana", revista Espaces et Sociétés número 2, marzo/ 1971.

Frey J.P., H. Manzanilla y L.C. Palacios, "Introducción a la teoría de la renta", Instituto de urbanismo, Universidad Central de Venezuela. Ediciones Siap/ 1980.

Fidel Carlos, "Elementos de Renta Urbana: Los Fraccionamientos", UAM-Gernika, 1988.

Harvey David, "Urbanismo y Desigualdad Social", Siglo Veintiuno editores, 1973,

Iracheta Alfonso, "El Suelo, recurso estratégico para el desarrollo urbano", Universidad Autónoma del Estado de México/ 1984.

Legorreta Jorge, "La Autoconstrucción de Vivienda en México- el caso de las ciudades petroleras", Centro de Ecodesarrollo/ 1984,

Lojkin Jean, "¿Existe la renta del suelo urbano?" y "Contribución a una teoría marxista de la urbanización capitalista", ambos en mimeo.

Marx Karl, "El Capital" Fondo de Cultura Económica, México/ 1975.

Topalov Cristian, "La urbanización capitalista", Edicol, México/ 1979.

Vielle Paul, "Teherán, mercado de suelo y sociedad urbana", Editorial Gustavo Gili, Barcelona/ 1974.

Planos de Precios comerciales del Suelo en el Area Metropolitana de la Ciudad de México, Instituto Nacional de Valuadores, México/ 1978.

Periódicos Universal y Excelsior del 19 de junio de 1993.

TESIS CON
FALTA DE ORIGEN

**RESTAURACION Y ADECUACION DEL
EX HOSPITAL DE SAN HIPOLITO
FACULTAD DE ARQUITECTURA
TESIS DE MAESTRIA DEPA/UNAM
MONICA CEJUDO COLLERA 1992**