

## desarrollo productivo

# Los mercados de tierras rurales en Bolivia

Jorge A. Muñoz



NACIONES UNIDAS



**Red de Desarrollo Agropecuario**

Unidad de Desarrollo Agrícola  
División de Desarrollo Productivo y Empresarial

Santiago de Chile, octubre de 1999

Este documento fue preparado por el señor Jorge Muñoz, consultor de la Unidad de Desarrollo Agrícola de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, en el marco del Proyecto "Opciones de políticas para el fomento del desarrollo de mercados de tierras agrícolas, con el fin de facilitar la transferencia de tierras a pequeños agricultores", implementado por la CEPAL y la Sociedad Alemana de Cooperación Técnica (GTZ), con apoyo del Gobierno de la República Federal de Alemania.

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

---

Publicación de las Naciones Unidas

LC/L.1258-P

ISSN: 1020-5179

ISBN: 92-1-321523-1

Copyright © Naciones Unidas, septiembre de 1999. Todos los derechos reservados

N° de venta: S.99.II.G.32

Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile

---

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N. Y. 10017, Estados Unidos. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

## Índice

---

<b>Resumen</b> .....	5
<b>Antecedentes</b> .....	7
<b>Introducción</b> .....	9
A. Algunos aspectos conceptuales sobre los mercados de tierras rurales .....	10
B. Contexto histórico reciente sobre la problemática agraria en Bolivia.....	11
C. Metodología del estudio .....	12
<b>I. Análisis de los mercados de tierras rurales</b> .....	15
A. Requisitos para un mercado de tierras competitivo: diagnóstico.....	16
B. Provisión de bienes y servicios públicos .....	19
C. Funcionamiento de los mercados y valorización de las tierras rurales .....	22
<b>II. Conclusiones y recomendaciones</b> .....	29
<b>Bibliografía</b> .....	33
<b>Anexo estadístico</b> .....	35
Cuadro 1    Acceso a la tierra y status jurídico de las propiedades agrarias.....	37
Cuadro 2    Regímenes de tenencia de la tierra y tamaño de propiedades agrarias .....	38
Cuadro 3    Comportamiento del mercado y valorización de las tierras rurales .....	39

<b>Matrices de Análisis de los Mercados de Tierras Rurales (MAMTR)</b> .....	41
A. Requisitos para un mercado de tierras competitivo: diagnóstico	
Matriz 1: Macro Zona: Santa Cruz .....	43
Matriz 2: Macro Zona: Ganadera – Castañera.....	44
Matriz 3: Macro Zona: Colonización.....	45
Matriz 4: Macro Zona: Valles Andinos .....	46
B. Provisión de bienes y servicios públicos	
Matriz 5: Macro Zona: Santa Cruz .....	47
Matriz 6: Macro Zona: Ganadera – Castañera.....	48
Matriz 7: Macro Zona: Colonización.....	49
Matriz 8: Macro Zona: Valles Andinos .....	50
C. Comportamiento de mercado y valoración de tierras	
Matriz 9: Macro Zona: Santa Cruz .....	51
Matriz 10: Macro Zona: Ganadera – Castañera.....	52
Matriz 11: Macro Zona: Colonización.....	53
Matriz 12: Macro Zona: Valles Andinos .....	54
<b>Serie desarrollo productivo: números publicados</b> .....	55

---

## Resumen

---

La Ley de 1996 crea la Comisión Agraria Nacional, la Superintendencia Agraria y la Judicatura Agraria, establece un proceso obligatorio de saneamiento de la propiedad agraria para regularizar los derechos en un plazo de diez años y ratifica el impuesto a la tierra, vigente desde 1986. Utilizando las 1 500 encuestas en 18 zonas distintas de Bolivia orientadas a obtener información para la Superintendencia sobre precios de las tierras, el documento analiza el mercado de tierras.

Una de las conclusiones más notorias del análisis es que la forma de acceso a la tierra, su precio, el régimen de tenencia, la frecuencia de transacciones, etc., son determinados esencialmente por la ubicación del predio. Además, existe una fuerte asimetría de percepciones entre vendedor y comprador sobre el valor de la tierra y las transacciones de compraventa se hacen fundamentalmente intraestrato. Del lado de los demandantes se observan restricciones en cuanto a acceso al mercado de capital de largo plazo y falta de información sobre las condiciones de mercado, sobre las características de los predios y sobre los procedimientos de compra y, del lado de los oferentes, se observa falta de información acerca de las condiciones del mercado en especial respecto a usos alternativos futuros de la tierra así como, a veces, restricciones comunales para vender parcelas a no miembros de la comunidad. Las características propias de un predio agrario (tipo de suelo, acceso a agua, tipo de plantaciones, infraestructura y caminos) son fundamentales para explicar la diferencia de precio entre propiedades al interior de una misma zona.

Las grandes diferencias de precios entre zonas son causadas principalmente por las características no agrarias de cada zona (presencia de grandes centros poblados, infraestructura urbana, tamaño de los mercados, nivel de ingreso de la zona, etc.) y muy poco por las características agrarias de los predios en sí o el tipo de cultivo. En cambio, las diferencias entre los precios de alquiler entre una región y otra son mucho menores y suelen reflejar el flujo de ingresos netos de las actividades productivas agropecuarias.

## Antecedentes

---

El presente estudio se realizó en estrecha coordinación con un estudio de valores de mercado de las tierras rurales de Bolivia que la Unidad de Análisis de Políticas Sociales (UDAPSO) realizó para la Superintendencia Agraria. Los datos primarios para ambos estudios fueron recolectados y procesados por un equipo de analistas de UDAPSO, liderado por el Licenciado Vladimir Claure, bajo la supervisión técnica del consultor. La metodología de recopilación de datos mediante encuesta, que se describe en detalle en la Introducción, fue propuesta por el consultor, en coordinación con la CEPAL y la Superintendencia Agraria.

El coordinador regional de la CEPAL visitó Bolivia en diciembre de 1997 y se sostuvieron reuniones técnicas con representantes de UDAPSO, la Superintendencia Agraria, el Instituto Nacional de Reforma Agraria (INRA) y la Unidad de Análisis de Políticas Económicas (UDAPE).

El trabajo de campo en ocho departamentos del país, cubriendo 18 zonas y 132 subzonas, que incluye 1510 encuestas de propiedades agrarias, se llevó a cabo en tres etapas (octubre 1997, diciembre 1997 y febrero-marzo, 1998). La base de datos primarios recabados por UDAPSO fue presentada de manera preliminar a la Superintendencia Agraria en La Paz en agosto de 1998. UDAPSO y la Superintendencia Agraria continúan refinando esta base de datos que, además de los datos en bruto, incluye mapas a escala 1:50.000 donde se muestra la ubicación aproximada de las 1510 propiedades entrevistadas y matrices detalladas de las 132 subzonas de la muestra. Estas últimas están disponibles en fotocopia en la Unidad de Desarrollo Agrícola de la CEPAL.

El consultor agradece la invaluable colaboración del equipo de UDAPSO, en particular del Licenciado Vladimir Claire y del Lic. Marco Antonio Peñaranda (Coordinador de UDAPSO). Las opiniones expresadas en el presente estudio son del autor y no comprometen a las instituciones con las que estuvo o está asociado.



## Introducción

---

En el transcurso de la última década, la problemática de la distribución desigual de la tierra en América Latina ha vuelto a surgir como un tema prioritario de políticas estatales. Sin embargo, a diferencia de los debates de la década del sesenta, la discusión hoy en día se enfoca en las reformas a los mercados de tierras rurales y no en políticas redistributivas auspiciadas directamente por el Estado (Binswanger y Elgin, 1988; Shearer, Lastarria-Cornhiel y Mesbah, 1991; Carter y Mesbah, 1993; Muñoz, 1993; Vogelgesang, 1996; Jaramillo, 1997).

Este estudio contribuye a este debate presentando evidencia empírica de cómo funcionan los mercados de tierras rurales en Bolivia, cómo se forman los precios de las tierras y qué papel juegan las distintas instituciones del Estado, en sus distintos poderes y niveles de descentralización, en facilitar el funcionamiento de los mercados de tierras. El documento está estructurado de la siguiente manera: En lo que resta de la Introducción se presenta una breve discusión de algunos aspectos conceptuales sobre los mercados de tierras rurales. A continuación se hace un recuento del contexto histórico reciente de la problemática agraria en Bolivia. Se cierra la sección con un resumen de los aspectos metodológicos del estudio.

La sección I del documento presenta el análisis central del estudio. La estructura de la sección se basa en la propuesta metodológica del autor (Muñoz, 1993), descrita a continuación, que identifica tres categorías de análisis de los mercados de tierras rurales: i) requisitos para un mercado de tierras competitivo: diagnóstico; ii) provisión de bienes y servicios públicos y, iii) funcionamiento del mercado y valorización de tierras.

En esta sección se discuten los principales hallazgos del estudio, utilizando los datos primarios de una encuesta de campo de 1 510 propiedades agrarias, relacionados a la forma de acceso a la tierra, el dinamismo de los mercados, la valorización de las tierras, el papel de distintas instituciones del sector público y otras temáticas. La sección II presenta las principales conclusiones del estudio y recomendaciones de políticas.

## **A. Algunos aspectos conceptuales sobre los mercados de tierras rurales <sup>1</sup>**

Las características especiales del recurso tierra, como activo fijo y factor de producción —tales como el hecho que es inmueble, disperso geográficamente y su valor económico está íntimamente ligado a factores climáticos— hacen que la operación de sus mercados sea muy diferente de los mercados de bienes producidos masivamente. Para evaluar cómo funcionan los mercados de tierras, se necesita responder dos preguntas. ¿En qué medida se cumplen los requisitos para que los mercados de tierras sean competitivos? Y, ¿cuál debiera ser el rol del sector público en facilitar el funcionamiento de los mercados de tierras rurales?

La teoría microeconómica establece que para que un mercado sea competitivo se deben cumplir cuatro condiciones: i) el bien transado debe ser homogéneo; ii) debe existir libertad de participación en el mercado por parte de vendedores y compradores; iii) se requiere que exista un gran número de vendedores y compradores, de tal manera que ningún agente por sí solo afecte el precio de mercado y, iv) todos los participantes del mercado deben poseer información completa sobre los atributos del bien transado y sobre los términos del contrato de transacción, para así maximizar sus beneficios.

Estos requisitos son sumamente estrictos, por lo que los mercados de tierras son muy imperfectos. Primero, las parcelas de tierras son sumamente heterogéneas, debido a la variedad en los tipos de suelo, acceso al sol y agua, acceso a infraestructura de mercado, etc. En ningún lugar existen dos parcelas que sean idénticas. Segundo, la participación de distintos agentes del mercado puede verse severamente limitada por la falta de capital para financiar compras. Sin embargo, el precario acceso a capital por parte de algunos agentes no es una limitación del mercado de tierras en sí, sino más bien un reflejo de las limitaciones estructurales de los mercados financieros.

Tercero, los mercados de tierras tienden a ser muy fragmentados, especialmente entre distintas regiones. Por lo tanto, en países o regiones pobres hay pocos agentes y pocas transacciones de tierras. A menos que un agricultor pobre reduzca sus bajos niveles de consumo, no podría financiar la compra de tierras con la renta generada por el trabajo agrícola. Es por esto que es común observar en el campo que el precio al que un agricultor estaría dispuesto a vender su parcela es bastante más alto que el precio que un comprador estaría dispuesto a pagar. Además de ser factor de producción, la tierra es también fuente generadora de empleo para la familia y a menudo permite al agricultor conseguir crédito (ya sea formal o informal, con o sin título), lo cual es una forma de seguro en casos de emergencia o desastres naturales.

Por otra parte, el precio de mercado de la tierra nunca se observa directamente, ya que lo que se vende y compra son fincas y no simplemente pedazos de tierra. Toda parcela necesariamente incluye algún tipo de mejora —desmonte, nivelación, drenaje, sistema de riego, etc. Por lo tanto, cada transacción de compraventa de tierras es singular. No se puede comparar directamente dos transacciones a no ser que se tome en cuenta todas las características de la parcela.

---

<sup>1</sup> Esta sección es un resumen de Muñoz (1993 y 1995).

Cuarto, acceder a información es costoso. Como la tierra es un bien inmueble esparcido geográficamente, los mercados de tierras (tanto de compraventa como de tenencia) son necesariamente locales y requieren que los agentes de mercado se movilicen de un lugar a otro. Esto implica costos de transacción significativos que tienden a reducir el número de posibles transacciones.

**Rol del Estado.** A medida que la población de un país crece y los niveles de ingreso se incrementan, los mercados de tierras tienden a ser menos fragmentados, la cantidad de agentes de mercado aumenta y la necesidad de transferir de derechos de propiedad se hace más imperiosa. Con el tiempo surgen usos alternativos de las tierras que antes no eran factibles o rentables. Se abren mercados, se expanden las ciudades, se desarrollan nuevas tecnologías, se construye infraestructura, etc. Todo esto crea presiones para que los mercados de tierras funcionen más eficazmente y que el Estado preste mayores servicios públicos que faciliten el funcionamiento de estos mercados. Cuatro son las áreas prioritarias de intervención pública: i) legislar y regular el uso y las transacciones; ii) acopiar y diseminar información técnica; iii) establecer un marco institucional adecuado y, iv) fiscalizar el cumplimiento de las leyes y normas.

## **B. Contexto histórico reciente sobre la problemática agraria en Bolivia**

Los debates en Bolivia sobre la modificación de la Ley de Reforma Agraria de 1953 se intensificaron a partir de 1984. En ese entonces, la Confederación Sindical Única de Trabajadores Campesinos de Bolivia (CSUTCB) presentó una propuesta de una nueva “Ley Agraria Fundamental” en la que se proponía restaurar en gran medida los sistemas de tenencia comunales anteriores a la reforma agraria. Por su parte, el gobierno presentó en 1985 una propuesta de ley. Sin embargo, ninguna de estas propuestas tuvo mayores implicaciones, ya que el país se sumió en la peor crisis económica, social y política de su vida republicana.

Los debates resurgieron en 1989, cuando el gobierno presentó la propuesta de Ley General de Desarrollo Agropecuario para liberalizar los derechos de propiedad sobre la tierra y proporcionar lineamientos para el desarrollo del sector, incluyendo directrices para la transferencia de tecnología, mercadeo, crédito y otras temáticas. Debido a que esta propuesta de ley no preservaba los derechos comunales sobre las tierras, los grupos campesinos e indígenas se opusieron fuertemente.

Una tercera ola de debates se inició a mediados de 1991 que dio lugar a dos posiciones opuestas: la perspectiva “neoliberal” y la “comunitaria”. El debate se polarizó fuertemente y se convirtió en una pugna ideológica con pocos resultados constructivos. Finalmente, en noviembre de 1992, a raíz de grandes alegatos de corrupción en la distribución de tierras públicas, el gobierno estableció una moratoria a la dotación de nuevas tierras y declaró un proceso de intervención legal al Consejo Nacional de Reforma Agraria (CNRA) y el Instituto Nacional de Colonización (INC). Este fue el primer paso concreto para reformar la reforma agraria. El segundo paso fue la aprobación de la nueva Constitución Política del Estado en 1994 que reconoce los derechos de los pueblos indígenas originarios a ser propietarios de sus tierras y a utilizar los recursos naturales contenidos en éstas de acuerdo a sus normas y costumbres tradicionales. El tercer paso importante fue el arranque del programa nacional de administración de tierras en 1994 que sentó las bases para reformas substanciales al marco legal e institucional del sistema de administración de tierras y resolución de conflictos.

En octubre de 1994, el gobierno presentó una propuesta de ley para crear un nuevo marco institucional de administración de tierras, pero sin modificar las previsiones legales relativas a los derechos de propiedad sobre la tierra. Los principales grupos involucrados en el debate (campesinos, colonos, indígenas del oriente y empresarios privados) se opusieron a esta idea y forzaron un debate más profundo. Finalmente, luego de varios meses de arduas negociaciones técnicas y políticas, se llegó a un consenso y en octubre de 1996 se aprobó la Ley de Modificación del Servicio Nacional de Reforma Agraria, más conocida como la Ley INRA, ya que ésta creó el Instituto Nacional de Reforma Agraria. El análisis sobre los principales atributos de esta ley se presenta en la sección I.B.

## **C. Metodología del estudio**

El marco de referencia que guió la elaboración de la metodología del trabajo de campo de este estudio es precisamente la Ley INRA del 18 de octubre de 1996. Esta ley instruye a la Superintendencia Agraria a “determinar el monto a pagar por adjudicaciones simples” y a “fijar el valor de mercado de tierras o sus mejoras, según sea el caso, para el pago de justa indemnización emergente de la expropiación, cuando no cuente con las declaraciones juradas del impuesto”. Por lo tanto, la recopilación de datos primarios para este estudio se realizó en estrecha colaboración con el equipo técnico de la Unidad de Análisis de Políticas Sociales (UDAPSO) a cargo de crear una base de datos referencial, a nivel nacional, sobre los valores de mercado de las tierras rurales en Bolivia para uso de la Superintendencia Agraria.

Debido a las limitaciones presupuestarias y de tiempo, obviamente no se podía construir una base de datos representativa para todas y cada una de las áreas rurales del país. Por lo tanto, se optó por armar una base de datos comparativa que contenga bastante información de un grupo selecto de regiones claves del país. Los principales criterios de selección de las regiones claves del estudio fueron: i) regiones identificadas por el INRA para la ejecución del Saneamiento ligado al Catastro (Cat-San), es decir, las regiones de mayor dinamismo y potencial de crecimiento; ii) regiones donde existen conflictos sobre derechos de propiedad de las tierras y, iii) regiones donde potencialmente podrían darse asentamientos humanos y/o demandas de adjudicación simple.

Dos metodologías fueron consideradas para llevar a cabo el trabajo de campo del estudio. La primera alternativa consistía en tratar de armar una base de datos representativa a nivel nacional. Esto implicaba armar un marco muestral aleatorio que permita hacer inferencias estadísticas a nivel nacional. Sin embargo, dados los objetivos del estudio, esta opción no era viable por razones técnicas, logísticas y económicas.

Técnicamente no se podía escoger un marco muestral aleatorio sin conocer los parámetros fundamentales del universo de donde se va a extraer una muestra. El universo del estudio está compuesto por todas las propiedades rurales del país. Sin embargo, no se conoce cuántas propiedades rurales existen en Bolivia, ya que no existen catastros rurales confiables. Todos los informes existentes sobre distribución de tierras, tenencia y estructura agraria se basan, por un lado, en información desactualizada del ex Consejo Nacional de Reforma Agraria y del ex Instituto Nacional de Colonización. O, por otro lado, se basan en datos poco confiables del Censo Agropecuario de 1989. Tampoco se conoce con precisión la ubicación de la mayoría de las propiedades rurales en el país, sus principales características o su historial de transacciones. Además no se tenía ninguna base de datos, ni siquiera parcial, sobre los valores de mercado de las tierras rurales del país. En términos logísticos, obtener datos de valores de tierras de un marco muestral aleatorio (hipotético) tampoco sería factible, ya que muchos puntos geográficos del país son, para los fines del estudio, inaccesibles. Todos estos factores hicieron inviable la alternativa de aplicar una muestra aleatoria a nivel nacional.

La segunda metodología considerada fue la de una muestra estratificada de un grupo selecto de regiones, pero obteniendo varias observaciones en cada región. Se escogió esta metodología ya que tiene muchas ventajas con relación a los usos que la Superintendencia le dará a la base de datos. A pesar de las limitaciones presupuestarias y de tiempo, se obtuvieron muchos más datos que los esperados de las regiones de mayor relevancia. Al interior de cada región, la muestra se estratificó aún más en relación al régimen de tenencia, tamaño y tipo de propiedad. Esto le da mayor varianza y validez a los resultados de cada región. Asimismo, por primera vez en Bolivia, ahora es posible comparar los valores de las tierras rurales de diferentes regiones, con diferentes características y bajo distintos tipos de propiedad.

Por otro lado, esta metodología permite un uso y actualización de la base de datos más fácil y barato, ya que la validez de cada dato adicional no depende de si es aleatorio o no. La utilidad de cada dato nuevo depende de las variables de estratificación utilizadas en obtenerlo. Es así que un nuevo dato de la región A, si bien no es de utilidad para la región B, ni tiene valor estadístico para toda la base de datos a nivel nacional, es muy útil para actualizar la información de la región A. La facilidad de obtener e interpretar cada nuevo dato, aunque esté limitado solamente a la región de su procedencia, hace que el costo de actualización sea más bajo que si se tuviera que levantar una nueva muestra aleatoria a nivel nacional, como sería el caso bajo la primera metodología.

### **Cómo interpretar los datos**

La base de datos proporciona información referencial comparativa solamente de las 18 zonas seleccionadas (desagregadas en 132 subzonas) y se refiere sólo a un momento específico en el tiempo. La metodología utilizada para el estudio, si bien tiene muchas ventajas para los fines específicos de la Superintendencia, tiene ciertas limitaciones estadísticas que es importante tomar en cuenta al momento de interpretar los datos, especialmente aquellos derivados de regresiones econométricas. Las limitaciones de la base de datos son cuatro: i) tamaño de las submuestras; ii) sesgo de selección de las observaciones; iii) errores de mensura de algunas variables; iv) imposibilidad de observar algunas variables importantes y, v) inadecuada especificación de las relaciones entre variables.

Analicemos en detalle cada una de estas limitaciones. El reducido tamaño de las 18 submuestras es simplemente un resultado de las limitaciones presupuestarias y de tiempo con las que contaba el estudio. La principal consecuencia de esta limitación es que la confiabilidad de los datos de una determinada subzona es directamente proporcional al número de observaciones. Por las razones técnicas, logísticas y económicas mencionadas anteriormente, no es posible extraer una muestra aleatoria representativa de una determinada subzona. Por lo tanto, la confiabilidad de los datos no es homogénea para toda la muestra, sino que varía de una subzona a otra.

Los datos de cada subzona deben interpretarse teniendo en cuenta la relación entre el tamaño de la subzona, el probable número de propiedades rurales ubicadas en ésta y el número de observaciones de la submuestras. Cuanto más pequeña una subzona, menor el número total de propiedades existentes o mayor el número de observaciones de la muestra, mayor será el grado de confiabilidad de los datos. Sin embargo, una ventaja de esta base de datos no representativa es que se puede actualizar de manera más rápida y barata.

El llamado “sesgo de selección” ocurre cuando la metodología de selección de las observaciones no asigna la misma probabilidad de selección a cada una de posibles observaciones. Esta limitación existe tanto para la base de datos a nivel nacional, como para los datos de cada subzona del estudio. Al interior de cada subzona, la probabilidad de selección de una observación guardaba estrecha relación con los arreglos logísticos que se hizo para llevar a cabo el trabajo de campo. Por ejemplo, las propiedades ubicadas directamente sobre los caminos, ya sean

primarios/asfaltados o secundarios/ripiados, tenían mayor probabilidad de ser entrevistadas que aquellas propiedades distantes del camino.

Asimismo, la probabilidad de selección de una propiedad varía en función de la distancia a un centro poblado, en algunos casos de manera positiva y proporcional y en otros de manera inversa. La consecuencia principal del sesgo de selección es que las observaciones de una submuestra no tienen el mismo valor estadístico; por lo tanto, la submuestra no puede considerarse representativa. Esto quiere decir que las estadísticas derivadas de la muestra (promedios, medias, desviaciones estándares, etc.) para cualquiera de las variables (tamaño de propiedad, valor de las tierras, cantidad de tierra bajo cultivo, número de años de asentamiento, etc.) no pueden considerarse representativas. Con estos datos, no se pueden derivar resultados definitivos aplicables a toda la subzona. Su valor es esencialmente referencial. La gravedad de este problema es inversamente proporcional al número de observaciones de la submuestra.

Los “errores de mensura” surgen cuando la variable que se está estudiando no se puede cuantificar bien. Este es un problema muy común en estudios de esta naturaleza. Esto ocurre, por ejemplo, con la medición de la distancia de una propiedad al camino asfaltado más cercano. Durante el trabajo de campo, esta variable se midió en unidades aproximadas (sin decimales) tomando como referencia el recorrido del vehículo. Otro ejemplo es la variable “tamaño de la propiedad” que es proporcionada por el entrevistado. Sin embargo, en algunos casos la cifra que el entrevistado proporciona no es la correcta. Cuando los errores de mensura son aleatorios, es decir, cuando están distribuidos de acuerdo a una curva normal centrada en cero, la probabilidad de sesgos positivos se compensa con la probabilidad de sesgos negativos y, por tanto, el coeficiente estimado de la variable no está sesgado. Desafortunadamente, en muchos casos, la distribución de los errores de mensura no son aleatorios, sino sesgados en una dirección u otra. Por ejemplo, la mensura de la variable “titulación” está claramente sesgada positivamente: los entrevistados suelen afirmar que sus tierras están tituladas incluso cuando no lo están. No se puede evaluar la magnitud del sesgo, pero sí es posible conocer la dirección del sesgo. Por ejemplo, en el caso de la variable titulación sabemos que el sesgo es positivo y, por lo tanto, tomamos en cuenta esto al evaluar los datos.

La imposibilidad de observar algunas variables claves también reduce el significado estadístico de la muestra. Un ejemplo importante de este problema es la variable “valor de la tierra sin mejoras”. Si bien conceptualmente es fácil identificar lo que es un predio sin mejoras, en la práctica es virtualmente imposible encontrar una propiedad que no tenga alguna mejora, ya que incluso acceso a un camino remoto constituye una forma de mejora. Por lo tanto, la variable “sin mejoras” no es observable directamente. Debe inferirse de otras variables observables, tales como “tierra con monte”. En muchos casos esta variable es una buena aproximación a la variable “sin mejoras”, pero nunca lo es de manera perfecta. En términos econométricos, cuando alguna de las variables independientes de la ecuación no es perfectamente observable, las estimaciones sobre su importancia estadística (el peso relativo en influenciar la variable dependiente) serán sesgadas.

Finalmente, los resultados de los modelos econométricos deben interpretarse como referencias y no con carácter “predictivo”. Las estimaciones de los coeficientes de las variables explicativas son solamente indicativas del peso relativo (orden de magnitud) de estas variables. Por ejemplo, se pueden utilizar para verificar si la distancia al camino asfaltado representa sólo unos pocos puntos porcentuales o es un factor determinante en el precio de la tierra.

## I. Análisis de los mercados de tierras rurales

---

Para describir y analizar de manera sistemática y comparativa el comportamiento de la diversidad de mercados de tierras rurales que existen en Bolivia, se utilizaron dos metodologías: una cuantitativa y otra cualitativa. La primera metodología incluye tres cuadros de estadísticas descriptivas de las principales variables de la muestra de 1 510 fincas en 18 zonas del país. El cuadro 1 presenta la forma de acceso a la tierra y status jurídico de las propiedades agrarias.

El cuadro 2 muestra los distintos regímenes de tenencia y tamaño de propiedades. El cuadro 3 resume las principales variables relacionadas a la valorización de mercado de las tierras rurales. Todos los cuadros se presentan en el anexo.

La segunda metodología cualitativa se basa en una adaptación de la Matriz de Análisis de Mercados de Tierras Rurales (MAMTR), originalmente propuesta por el autor en 1993 (Muñoz, 1993). La presente sección del informe está estructurada en base a una versión adaptada de la MAMTR que se divide en tres categorías de análisis aplicadas a cada una de las 18 zonas de la muestra del estudio: Las matrices se presentan en el anexo.

a) un diagnóstico de los requisitos indispensables para el funcionamiento de mercados de tierras competitivos;

b) una evaluación de la provisión de bienes y servicios públicos que afectan los mercados de tierras, y

c) un resumen analítico de los principales factores que inciden en las transacciones y la valorización de mercado de las tierras rurales.

Para cada categoría, existen cuatro matrices (una para cada “macro” zona: Santa Cruz, Ganadera-Castañera, Colonización y Valles Andinos) donde se resumen los principales resultados cualitativos de las 18 zonas de la encuesta del estudio (12 matrices en total).

## **A. Requisitos para un mercado de tierras competitivo: diagnóstico**

En la primera categoría de la Matriz de Análisis de los Mercados de Tierras Rurales se presentan los cuatro criterios fundamentales de un mercado competitivo: i) homogeneidad del bien transado, ii) facilidad de acceso de los agentes al mercado; iii) número de agentes y, iv) acceso a información de mercado. Las matrices 1 a 4 muestran la evaluación cualitativa de estos criterios para las 18 zonas de la encuesta.

### **1. Heterogeneidad de las tierras**

El principal hallazgo del estudio es que en un país tan grande y diverso como Bolivia, existe una gran heterogeneidad de tierras rurales y, por tanto, de mercados de tierras. La ubicación de un predio rural es la variable más importante que determina la forma de acceso a la tierra, el status jurídico de la propiedad agraria, el régimen de tenencia, la estructura agraria en función del tamaño de la propiedad, el valor de mercado de ésta, la frecuencia de transacciones, etc. En cierta manera, este resultado no es sorprendente dado que una característica fundamental de la tierra como bien transable y como activo generador de ingresos es que es inamovible. Por lo tanto, el bien no puede ser movilizad hacia las regiones o agentes donde su retorno es más alto. En otras palabras, la ubicación de un predio rural restringe las posibilidades de arbitraje entre regiones con diferentes retornos al uso (y precios) de la tierra.

Las ganancias en eficiencia como resultado de transacciones de mercado —de venta o usufructo— se dan a través de la movilización de los agentes, dueños o usuarios, y no el transporte físico de la tierra. Como se verá en la sección I.C más adelante, esta característica peculiar de los mercados de tierras determina que la ubicación de un predio rural a menudo es mucho más importante en fijar el valor de la tierra que las características agronómicas de ésta. Es decir, la posibilidad de usos alternativos suele incidir más en el precio de la tierra que su potencial como fuente generadora de ingresos agropecuarios.

La heterogeneidad de tierras rurales se manifiesta no solamente entre regiones sino también al interior de una determinada zona o región. Esta variabilidad en calidad de la tierra también se manifiesta según el régimen de tenencia, el uso que se da a la tierra y el tamaño de la propiedad agraria. La tercera columna de las matrices 1 a 4 describe los principales factores que determinan la heterogeneidad de las tierras en las 18 zonas del estudio. En cada zona, se hace distinción entre los distintos regímenes de tenencia que se encuentran en la zona, a saber, propiedades de colonos, estancias ganaderas, fincas comerciales, o tierras de comunidades o pueblos indígenas.

En algunas zonas existe gran variabilidad intra-regional en la calidad de las tierras. Este es el caso de las zonas denominadas “ganaderas” (matriz 2) o en la zona de colonización del Chapare (parte inferior de la matriz 3). En otras regiones, la heterogeneidad depende no tanto de la calidad del suelo, sino de la precipitación pluvial, como es el caso de las regiones Integrada, de Expansión y de Colonización de Santa Cruz (matriz 1). En los valles andinos (matriz 4), la principal variable que diferencia distintas calidades de tierra es el acceso a riego.



## 2. Forma de acceso a la tierra

Por razones históricas, de políticas estatales e institucionales, de accesibilidad física y de potencial productivo, la forma en que los actuales ocupantes de tierras rurales en Bolivia accedieron a éstas varía mucho según la región. Virtualmente en todo el país se dio un proceso de “dotación” gratuita de tierras por parte del Estado, ya sea anteriores a la reforma agraria o como resultado de la aplicación de la Ley de Reforma Agraria de 1953. En las últimas cuatro décadas, en Bolivia el Estado implementó básicamente tres procesos de ocupación y adquisición de derechos sobre las tierras rurales. (El acceso a la tierra a través del mercado se analiza en detalle en la Sección II.C más adelante).

En primer lugar, en las regiones tradicionales de reforma agraria, Altiplano y valles Andinos semiáridos, se dio un proceso netamente redistributivo. Se revirtieron grandes latifundios a dominio del Estado y éste redistribuyó las tierras a los campesinos ocupantes de las mismas. En la actualidad existen entre 500.000 y 600.000 unidades productivas campesinas (con una población aproximada de 1,7 millones de personas) en las regiones del Altiplano y los valles Andinos de los departamentos de La Paz, Oruro, Potosí, Cochabamba, Chuquisaca, Tarija y el extremo occidental de Santa Cruz (ver Mapa en el anexo). Si bien estos campesinos son dueños de unas 20 a 25 millones de hectáreas, solamente cultivan unas 700.000 hectáreas anualmente, ya que la mayoría de estas tierras son de baja calidad (menos de 75.000 ha. tienen acceso a riego permanente) o en proceso de erosión. Los principales cultivos de estas regiones son papa, maíz, trigo, cebada, haba, quinua, hortalizas y frutales. En estas regiones tradicionales de reforma agraria—zonas 5, 12 a 16 y 18 en la muestra—existen ya muy pocos beneficiarios “originales” de la redistribución de tierras de ex-haciendas (ver Cuadro 1). De las 628 fincas entrevistadas en estas siete zonas, solamente 26 (un 4,1 %) declararon ser beneficiarios originales de la reforma agraria. Sin embargo, un 35,4 % declararon ser herederos de un beneficiario original.

Un segundo proceso de ocupación de tierras se dio como resultado de programas de colonización, algunos planificados otros espontáneos, auspiciados por el Estado a partir de fines de la década de los cincuenta. Entre 1967, cuando se creó el Instituto Nacional de Colonización (INC), y 1992, el Estado distribuyó entre 3 y 5 millones de hectáreas en los valles húmedos y llanuras del pie de monte Andino, es decir, el norte de Santa Cruz (zonas 2 y 3), la región del Alto Beni de La Paz (zonas 7 a 9) y el Chapare de Cochabamba (zona 17). Actualmente, entre 80,000 y 100,000 familias viven en las áreas rurales de estas regiones, cultivando unas 300,000 hectáreas anualmente. Los principales cultivos son arroz, coca, yuca, frutales, café, cacao y té. La incidencia de beneficiarios originales en estas zonas tiende a ser más alta que en las regiones tradicionales de reforma agraria. Cerca a un quinto de los poseedores actuales de tierras en estas regiones son beneficiarios originales de los programas de colonización.

El tercer proceso de ocupación de tierras se dio como resultado de políticas estatales de “consolidación” de derechos de propietarios antiguos de grandes estancias ganaderas en el oriente de Santa Cruz (zona 3), el Chaco (zona 6) y la mayor parte del Beni (zona 10). Actualmente existen entre 6.000 y 8.000 estancias ganaderas en estas regiones, con una población bovina de unos 5 millones de cabezas. Asimismo, el Estado otorgó millones de hectáreas de tierras públicas en estas regiones (zonas 3, 4, 6, 8, 9 y 10) con fines de expansión de la frontera agrícola. Más de 30 millones de hectáreas fueron distribuidas en estas regiones en las últimas cuatro décadas. Este último proceso ha dado lugar a la evolución de, por un lado, grandes fincas corporativas agrícolas y ganaderas y, por otro, a extensas propiedades agrarias de carácter especulativo y de muy poca utilización efectiva, especialmente en Santa Cruz. Los más de 40.000 agricultores “comerciales” en el Departamento de Santa Cruz cultivan unas 600.000 a 700.000 hectáreas anualmente. Los principales cultivos son la soya, trigo de invierno, sorgo, maíz, algodón, caña de azúcar, arroz y otros.

Solamente en las regiones más remotas del país (zonas 6, 8 y 11) existe una alta proporción de ocupantes actuales que son beneficiarios originales de estos tres procesos de adquisición de derechos de propiedad. Este es el caso, por ejemplo, de la zona de Ixiamas en La Paz (un 70 % de la muestra son beneficiarios originales) o la región castañera de Beni y Pando (28 %).

En las regiones de ocupación más reciente, la gran movilidad e inestabilidad de la población migrante ha llevado a una mercantilización de las tierras más rápida. Este es el caso de las regiones de colonización (zonas 2, 7, 9 y 17), donde los beneficiarios originales y herederos han sido gradualmente remplazados por compradores de tierras en el mercado. Hoy en día los beneficiarios originales y herederos solamente representan, respectivamente, el 18 % y 8 %, de los ocupantes actuales, mientras que la mayoría de los dueños (73 %) accedieron a las tierras vía el mercado. Esta proporción probablemente sería más alta si hubiéramos obtenido un mayor número de observaciones en la zona del Chapare (zona 17).

La mayor mercantilización de las tierras (es decir, la facilidad y frecuencia con la que se venden y compran) en las zonas de colonización probablemente se debe a dos factores principales (ver Matriz 3). En primer lugar, la población migrante que accedió inicialmente a estas tierras no tenía raíces históricas que la fijaban al lugar y, por lo tanto, no tenían mucha aversión a la venta de tierras. En segundo lugar, las características económicas propias del proceso de expansión de la frontera agrícola parecen haber sido factores importantes en inducir una mayor venta de tierras. Por ejemplo, es posible que en muchos casos sea menos arriesgado para un migrante reciente comprar una tierra ya ocupada que intentar asentarse en zonas desocupadas más remotas o sin acceso a infraestructura. Desafortunadamente, los datos de la encuesta no permiten evaluar cuantitativamente el poder explicativo relativo de estos dos factores.

### **3. Estatus jurídico de las propiedades agrarias**

Los datos de la muestra sugieren que en casi todas las regiones de Bolivia existe una alta proporción de tierras tituladas (85% a nivel nacional) y registradas en Derechos Reales (ver cuadro 1). Las proporciones de titulación van desde 61% hasta 100% de las propiedades encuestadas en las 18 zonas del estudio. Sin embargo, estos datos no deben tomarse como definitivos. Es muy probable que los datos no reflejan fehacientemente la realidad. Por un lado, dada la sensibilidad de los entrevistados con relación a la legalidad de su ocupación de la tierra, particularmente en las regiones más conflictivas de Santa Cruz (zonas 1, 2 y 4) y el Chapare (17), es muy posible que algunos datos de la encuesta simplemente no son verdaderos. Por otro lado, incluso en las regiones menos conflictivas donde existe menos sensibilidad a este tema, puede existir un problema de medición. Puede ser que la noción de tener “título” se haya interpretado como tener alguna “documentación” legal sobre la propiedad.

Lo que es incluso menos creíble es que 92% de las propiedades tituladas (es decir, 78.2% de las propiedades encuestadas) están inscritas en Derechos Reales. Estos datos decididamente no son confiables. La proporción de propiedades rurales en Bolivia que se encuentran debidamente registradas es mínima. Por lo tanto, no se pueden derivar conclusiones realistas sobre este tema.

### **4. Regímenes de tenencia de la tierra**

Las condicionantes históricas, institucionales y económicas de la forma de acceso a la tierra obviamente también tuvieron un efecto directo en la evolución de distintos regímenes de tenencia y en los tamaños de propiedades en distintas regiones del país. Es así que en las zonas andinas tradicionales de reforma agraria (zonas 5, 12 a 16 y 18), la forma de tenencia más común son propiedades familiares campesinas organizadas en comunidad (ver cuadro 2). En estas regiones, la finca familiar campesina típica suele ser muy pequeña, a menudo de menos de una hectárea. La calidad de las tierras varía bastante de una región a otra. En las regiones de mayor concentración

demográfica, acceso a riego y cercanía a mercados y centros poblados (los valles centrales de Cochabamba y Tarija, el Lago Titicaca, por ejemplo), las propiedades suelen ser sumamente pequeñas pero de un alto valor por hectárea (ver sección I.C más adelante). En estas regiones, así como en los valles mesotérmicos de Santa Cruz, ya se puede observar un proceso gradual de mercantilización de las tierras. En estas regiones, algunas propiedades podrían considerarse “fincas comerciales”, debido a que el dueño ya no es miembro de una comunidad campesina tradicional.

Por su parte, en las áreas de colonización (zonas 2, 7, 9 y 17) se observa bastante heterogeneidad en cuanto a la rapidez con que las propiedades evolucionan del régimen de “colono” a la categoría de “finca comercial”. Por un lado, en las regiones de San Julián y Yapacaní de Santa Cruz (zona 2), el 80% de las fincas de la muestra fueron clasificadas como de colonos, mientras que solamente 9% se consideraba comercial. En contraste, en la zona de expansión de Santa Cruz (Pailón - Los Troncos - Tres Cruces), donde una porción significativa de la tierra fue distribuida originalmente por el Instituto de Colonización, la proporción colono/comercial se ha invertido, de tal manera que hoy en día, 73% de las fincas de la muestra se consideran comerciales.

La región donde se ubica una propiedad agraria también es determinante en cuanto al uso que se le da a la tierra (agricultura, ganadería u otro uso). En la mayoría de las regiones donde se llevó a cabo la encuesta, la principal actividad es la agricultura. En algunas regiones, tales como la zona Integrada (zona 1) y de Expansión (zona 4) de Santa Cruz o la zona de colonización del Beni (zona 9), coexisten fincas agrícolas con propiedades cuya principal actividad es la ganadería. Mientras que en otras regiones —específicamente, el oriente de Santa Cruz, el Chaco (que cubre porciones de Santa Cruz, Chuquisaca y Tarija), el norte de La Paz y la mayoría del Beni (zonas 3, 6, 8 y 10)— la principal actividad es la ganadería. Sin embargo, el uso que se le da a la tierra no necesariamente guarda relación con la forma de acceso a la tierra. En el Beni y Santa Cruz, donde la ganadería está más desarrollada, la principal forma de acceso a la tierra es vía el mercado, 77 y 81%, respectivamente. Mientras que en el Chaco y el Norte de La Paz, regiones más aisladas de centros poblados y de mercados, todavía existen bastantes propiedades cuyos dueños son beneficiarios originales de reforma agraria o que la heredaron de un beneficiario.

En el extremo norte del Departamento del Beni y gran parte del Departamento de Pando la principal actividad es la recolección de castaña. En esta remota región de Bolivia (zona 11) también se observa un creciente proceso de mercantilización de las tierras. Un 66% de las propiedades de la muestra fueron adquiridas a través del mercado.

Obviamente, el régimen de tenencia y el uso de la tierra guardan una estrecha relación con el tamaño de las propiedades agrarias. Es así que en las regiones de uso agrícola más intensivo, las propiedades suelen ser pequeñas, mientras que en las regiones ganaderas y castañeras, las propiedades son mucho más grandes (ver cuadro 2). En las regiones ganaderas de Santa Cruz, el tamaño promedio de las propiedades de la muestra era 1 850 hectáreas; en el Chaco, 3 386 hectáreas; en el norte de La Paz, 618 hectáreas. y en el Beni, 1 990 hectáreas. En la siguiente sección se discute cómo la intensidad de uso de la tierra se manifiesta en la valorización de ésta.

## **B. Provisión de bienes y servicios públicos**

Como se mencionó en la Introducción, el Estado, a través de sus diferentes poderes y niveles de descentralización, juega varios roles importantes que inciden en el funcionamiento de los mercados de tierras. Para los fines de este estudio, el rol del Estado en la provisión de bienes y servicios públicos se ha dividido en cuatro áreas de acción: i) legislación y regulación; ii) marco institucional de titulación, catastro y registro; iii) implementación de políticas y, iv) fiscalización y resolución de conflictos. Un resumen del análisis cualitativo sobre el impacto de estas cuatro áreas de acción del Estado en las 18 zonas del estudio se presenta en las matrices 5 a 8 de la MAMTR.

## 1. La Ley INRA

La Ley INRA de octubre de 1996 modificó substancialmente el marco legal, institucional y regulatorio de la cuestión agraria en Bolivia que existía desde el inicio de la reforma agraria en 1953. Los principales desafíos que esta ley intenta resolver son la desigual distribución de tierras rurales del país, la seguridad de tenencia y la reivindicación de los derechos históricos de los pobladores indígenas de la Amazonía y Chaco bolivianos. La ley modifica la anterior legislación en seis aspectos importantes (Muñoz y Lavadenz, 1997):

- i) redefine el concepto de “función socioeconómica” de la tierra;
- ii) consolida los derechos propietarios de distintos tipos de propietarios de tierras agrarias;
- iii) crea un nuevo régimen de propiedad, las Tierras Comunitarias de Origen;
- iv) define un nuevo sistema de distribución de tierras públicas;
- v) crea un nuevo marco institucional y regulatorio para la administración y uso de tierras, la coordinación de políticas, la resolución de conflictos, el impuesto a la tierra, y la reversión y expropiación de tierras, y
- vi) instauro, por un periodo de diez años, un proceso de regularización de derechos propietarios, denominando “saneamiento”.

**Función socioeconómica de la propiedad agraria.** La Ley INRA redefine el concepto tradicional de función social de la tierra (“la tierra es de quien la trabaja”) que históricamente se vino a interpretar solamente en términos de trabajo directo en agricultura o ganadería. La Ley INRA ahora determina que la función social de la tierra se puede satisfacer a través de cualquier actividad agrícola, ganadera, forestal, de ecoturismo, investigación o conservación de la biodiversidad que beneficie a la sociedad, el interés público o a su propietario.

**Consolidación de derechos y redefinición de tipos de propiedad.** Si bien la Ley INRA no crea regímenes de tenencia completamente diferentes a los anteriores, sí redefine ciertas atribuciones de las propiedades actualmente reconocidas y crea un nuevo tipo de propiedad para las poblaciones indígenas de la Amazonía y Chaco. La ley reduce significativamente las limitaciones que existían anteriormente para las transferencias y arriendo de tierras. Ahora solamente existen dos restricciones. Primero, debido a un mandato constitucional, el “solar campesino” y la “pequeña propiedad” continúan siendo inalienables e inembargables. Sin embargo, este mandato no es tan restrictivo como parece, ya que no implica que las propiedades campesinas no puedan ser hipotecadas. De hecho, pueden serlo. Por otro lado, al cambiar el uso (por ejemplo, mediante la inversión en infraestructura y capital o la contratación de mano de obra asalariada), el propietario puede reclasificar su propiedad como “mediana propiedad” y, en efecto, anular las restricciones. El procedimiento para esta reclasificación no está elaborado explícitamente en la ley o sus reglamentos, pero esta posibilidad legal es ciertamente factible.

La segunda restricción sobre derechos de disposición se aplica solamente a las Tierras Comunitarias de Origen (TCO) y otras tierras campesinas comunales que son consideradas inalienables, indivisibles, irreversibles e imprescriptibles.

**Derechos de poblaciones indígenas sobre sus tierras.** La Ley INRA reconoce de tres maneras los derechos históricos de las poblaciones indígenas de la Amazonía y Chaco sobre sus tierras. Primero, crea el régimen de propiedad, Tierras Comunitarias de Origen. Segundo, la ley instruye al INRA a titular inmediatamente las demandas de tierras reconocidas anteriormente por Decreto Supremo (hacia fines de 1997, 29 grupos indígenas habían presentado formalmente sus demandas de tierras, que cubren 15.9 millones de hectáreas). Y tercero, la ley reconoce y respeta

las costumbres tradicionales de los pueblos indígenas sobre el uso de la tierra y otros recursos naturales.

**Distribución de tierras públicas.** Una de las problemáticas más conflictivas en el proceso de aprobación de la Ley INRA fue la relativa a los mecanismos de distribución de tierras públicas, a pesar que a la fecha ya no existen muchas tierras de dominio público. La ley establece que los campesinos (o pueblos indígenas) sin tierra o con poca tierra tienen acceso preferencial y gratuito a tierras públicas, siempre y cuando éstas sean tituladas de manera comunal. El resto de los demandantes de tierras, incluyendo campesinos individuales o colonizadores, tendrán que pagar por acceder a tierras públicas, ya sea a través de un sistema de adjudicación directa a precios “de mercado” o mediante concurso público calificado en dotaciones de menos de 100 hectáreas. Sin embargo, la ley mantiene vigente la moratoria de distribución de tierras públicas en aquellas regiones que no hayan estado sujetas al proceso de saneamiento técnico y jurídico. Por lo tanto, la Ley INRA puso fin a la práctica de asignación de tierras públicas a pedido de parte que fue el principal mecanismo de reconcentración de tierras en el pasado.

## 2. Nuevo marco institucional de administración de tierras

Además de crear el Instituto Nacional de Reforma Agraria (INRA), la ley crea tres instituciones importantes: i) la Comisión Agraria Nacional (y las respectivas departamentales); ii) la Superintendencia Agraria y, iii) la Judicatura Agraria. Además, la ley creó nuevas reglas sobre el impuesto a la tierra, así como sobre la reversión y expropiación de tierras.

Las comisiones agrarias son los órganos de consulta y coordinación, a nivel nacional y departamental, entre el Poder Ejecutivo y la sociedad civil (grupos campesinos, colonizadores, indígenas de tierras bajas y empresarios agropecuarios) sobre las políticas agrarias.

La Superintendencia Agraria es la encargada de regular y controlar el uso y gestión de la tierra. Además, tiene el mandato de “determinar el monto a pagar por adjudicaciones simples” y a “fijar el valor de mercado de tierras o sus mejoras, según sea el caso, para el pago de justa indemnización emergente de la expropiación, cuando (la propiedad) no cuente con las declaraciones juradas del impuesto”.<sup>2</sup>

## 3. Resolución de conflictos

**Judicatura Agraria.** La Ley INRA también creó la Judicatura Agraria como sistema independiente de resolución de conflictos agrarios, en remplazo del antiguo sistema que dependía directamente del Ministerio de Agricultura. Una característica importante del nuevo sistema es que permite la argumentación oral de casos, lo cual es una innovación importante para un país donde un alto porcentaje de la población es analfabeta en español.

**Saneamiento de la propiedad agraria.** Por un período de diez años, a partir de la promulgación de la Ley INRA en octubre de 1996, se implementará un proceso obligatorio y gradual de “saneamiento” de la propiedad agraria para regularizar derechos. Existen tres modalidades de saneamiento: i) por región ligado al catastro (Cat-San); ii) a pedido de parte (San simple) y, iii) para tierras comunitarias de origen (San-Tco).

Para agosto de 1998, el Cat-San ya se estaba implementando en las regiones más conflictivas del Departamento de Santa Cruz. Los trabajos técnicos y jurídicos de campo por parte del

---

<sup>2</sup> Es debido a este mandato explícito de la Ley INRA que la Superintendencia Agraria solicitó al autor de este estudio la supervisión técnica de la encuesta en 18 zonas del país que se constituye en la principal base de datos sobre valores de mercado de tierras rurales en Bolivia.

contratista ya se habían realizado en más de 800 000 hectáreas. Sin embargo, la aprobación de estos trabajos y subsecuente consolidación de derechos por parte del INRA no se habían realizado.

#### **4. Impuesto a la tierra, expropiación y reversión**

En Bolivia el impuesto a la propiedad agraria existe desde la reforma impositiva de 1986. Sin embargo, éste no ha sido efectivamente implementado. La Ley INRA ratifica este impuesto—incluyendo la exención al mismo por parte de los solares campesinos, pequeñas propiedades y tierras indígenas—pero modifica su aplicación en dos sentidos importantes.

En primer lugar, la ley establece que las alícuotas se reducen a la mitad de lo que eran anteriormente, pero la base imponible ya no es el valor catastral, sino el valor que el mismo propietario especifique en declaración jurada. Este es el valor que el Estado utilizaría para indemnizar al propietario en caso de expropiación por casual de utilidad pública (construcción de obras públicas, conservación de la biodiversidad y redistribución de tierras), por lo que se espera sea un buen incentivo para que las autodeclaraciones se aproximen al valor de mercado.

En segundo lugar, la Ley INRA establece que el pago de impuestos es prueba de no abandono de la tierra y por lo tanto la exime de la posibilidad de reversión (sin compensación). Sin embargo, el no pago del impuesto a la tierra por dos años consecutivos no se constituye en prueba de abandono, sino simplemente en presunción de abandono. Por lo tanto, el pago del impuesto a la tierra, sin ser condición necesaria, es condición suficiente para evitar la reversión y preservar el derecho propietario. Desde la aplicación de la Ley de Participación Popular de 1994, el 100% de las recolecciones del impuesto a la tierra es administrado por el Gobierno Municipal. Estas previsiones legales son importantes, por un lado, en otorgar una mayor seguridad de tenencia de la tierra y, por otro, en proporcionar un mayor incentivo para el pago del impuesto a la tierra.

### **C. Funcionamiento de los mercados y valorización de las tierras rurales**

La tercera categoría de la Matriz de Análisis de los Mercados de Tierras Rurales (MAMTR) se refiere a las transacciones de mercado y valorización de las tierras rurales. Esta categoría se divide en cuatro secciones: i) acceso, tenencia y mecanismos de transacción; ii) volumen de transacciones y dinamismo del mercado; iii) valorización de mercado de las tierras y, iv) factores que inciden en la valorización de las tierras. Las matrices 9 a 12 de la MAMTR muestran un resumen del análisis cualitativo sobre estos aspectos para las 18 zonas del estudio.

#### **1. Acceso a los mercados de tierras**

El acceso a los mercados de tierras rurales varía mucho según la región y suele ser bastante diferenciado por tipo de agente (oferente o demandante) al interior de cada región, zona o incluso subzona. Existen diferentes tipos de restricciones de acceso a los mercados de tierras rurales que, conceptualmente, se pueden agrupar en dos categorías: i) estructurales o de imperfecciones de mercado y, ii) por opción propia. Entre las restricciones más importantes de la primera categoría se encuentran, por el lado de demandantes, el acceso restringido a capital de largo plazo para financiar la compra de tierras, acceso restringido a información local sobre las condiciones de mercado y las características de los predios ofertados y acceso restringido a información sobre los procedimientos de compra de tierras. Por el lado de los oferentes, el acceso restringido a los mercados suele devenir de opciones propias. Por ejemplo, a veces se dan restricciones comunales sobre la venta de parcelas a agentes que no son miembros de la comunidad. En algunos casos, oferentes potenciales

también pueden tener acceso restringido a la información acerca de las condiciones del mercado de tierras, sobre todo en lo que respecta a expectativas futuras sobre usos alternativos de la tierra.

En ciertas regiones de Santa Cruz (zonas 1,2 y 4) y el Chapare de Cochabamba (zona 17) es donde probablemente existe, en general, mayor facilidad de acceso a los mercados de tierras rurales (referirse nuevamente al cuadro 1. La proporción de ocupantes actuales que accedió a las tierras por la vía del mercado es cercana al 75 por ciento del total (los datos del Chapare no se pueden tomar como confiables, ya que sólo se basan en 10 observaciones). En la zona de Expansión de Santa Cruz (zona 4), los principales compradores son empresarios, ya sea nacionales o brasileños, que tienen acceso a capital de largo plazo. Los vendedores suelen ser otros empresarios o simplemente poseedores de tierras que las obtuvieron directamente de los procesos de reforma agraria o colonización, o que las mantenían con fines especulativos (ver matriz 9 de la MAMTR).

En las regiones ganaderas, el acceso a los mercados de tierras rurales se restringe casi exclusivamente a medianos y grandes empresarios ganaderos. Muy pocos propietarios pequeños o comunidades indígenas participan en los mercados de tierras (ver matriz 10).

En cambio, en las áreas de reciente colonización en las regiones húmedas del pie de monte Andino, el acceso a los mercados de tierras rurales por parte de pequeños agricultores es bastante abierto (ver matriz 11). Además, en algunas de estas regiones (Chapare, zona 17) existe un cierto grado de dinamismo en los mercados de aparcería. En algunos casos, la aparcería suele ser el primer eslabón del proceso migratorio al Chapare que puede derivar eventualmente en la compra de tierras por parte del migrante.

Para demandantes potenciales, el acceso a los mercados de tierras rurales suele ser más restringido en los valles andinos donde existen comunidades campesinas tradicionales que limitan la venta de tierras a terceros (zonas 12 a 16). En algunas de estas regiones, la aparcería es un mecanismo alternativo de transferencia de derechos de usufructo entre distintos agentes, favoreciendo así el acceso a capital de trabajo a agricultores que tienen limitaciones de liquidez y/o de tierra cultivable. La aparcería también puede cumplir el rol de distribuir la exposición a riesgo climático entre distintos agentes. Sin embargo, la expansión de los mercados urbanos (y consiguiente potencial de urbanización de las propiedades agrarias) suelen debilitar estas estructuras tradicionales y dinamizar los mercados de tierras, tanto de venta como de alquiler de parcelas (ver matriz 12 de la MAMTR).

## **2. Dinamismo de los mercados de tierras**

Los volúmenes de transacciones de mercado de propiedades agrarias varía considerablemente entre distintas regiones. En Bolivia, no existen datos confiables sobre la cantidad de transacciones de compraventa de tierras agrarias. Sin embargo, un indicador parcial del dinamismo de los mercados de tierras es el tiempo de ocupación del actual poseedor de la propiedad (ver última columna del cuadro 2). Las regiones donde el promedio de ocupación es más bajo coinciden con aquellas que tienen los porcentajes más altos de acceso a la tierra por la vía del mercado (ver cuadro 1). Estos datos nos llevan a concluir que los mercados de tierras rurales más dinámicos en Bolivia se encuentran en la zona de Expansión de Santa Cruz (zona 4), donde el tiempo de ocupación promedio es sólo ocho años y 89% de los actuales poseedores accedieron a sus tierras por la vía del mercado. Según estos indicadores, las otras regiones de mercados de tierras dinámicos son las zonas Ganadera, de Colonización y Area Integrada de Santa Cruz (zonas 3, 2 y 1) y la región ganadera del Beni (zona 10). En todos estos casos, el tiempo de ocupación promedio de los ocupantes actuales era menor a 17 años y el porcentaje de acceso a la tierra por la vía del mercado era superior a 74%.

Otros indicadores relevantes sobre el dinamismo de los mercados de tierras son la proporción de ocupantes que tuvo la intención reciente de vender parte o toda su propiedad o que manifestó un deseo de comprar más tierras (últimas columnas del cuadro 3). Nuevamente, las cuatro regiones de Santa Cruz tienen porcentajes bastante altos en estos dos ámbitos. La otra región donde la intención de participar, ya sea como comprador o vendedor de tierras, es muy elevada es la zona de valles de Cochabamba, donde más de la mitad de los actuales ocupantes manifestaron un interés de comprar más tierras y cerca a un tercio dijo haber intentado vender tierras. Sin embargo, las causas del dinamismo de los mercados de tierras en estas dos regiones parecen ser diferentes. En el caso de Santa Cruz, la demanda de tierras (y consiguiente tendencia a elevar los precios) ha sido estimulada por el auge sojero de la última década y por el arribo a la región de contingentes significativos de agricultores brasileños en los últimos cinco años. En el caso de los valles de Cochabamba, el dinamismo de los mercados de tierras parece ser resultado del proceso gradual de incorporación de tierras rurales al crecimiento urbano.

### **3. Tipos de transacciones: Intraestrato versus interestrato**

Los resultados del estudio sugieren que en la mayoría de las regiones de Bolivia las transacciones de venta de tierras son fundamentalmente intraestrato y que existe gran variabilidad de éstas entre una región y otra. Si bien la muestra no recabó datos sobre la persona de quien el actual propietario compró la tierra, se tiene información indirecta sobre el tipo de transacciones que se dieron en el pasado reciente. Se puede comparar los tamaños promedio de las transacciones con los tamaños promedio de las propiedades en una zona determinada (ver cuadro 3). También se tiene información sobre el estrato de los compradores según su régimen de tenencia (ver cuadro 2).

En la mayoría de las zonas, la relación entre el tamaño promedio de las tierras adquiridas mediante compra y el tamaño promedio de las propiedades es muy cercana a 1.0. Para casi todas las regiones, esta relación varía entre 0.52 en el Chaco (zona 6) y 1.20 en la zona de colonización de Santa Cruz (zona 2). Lo interesante de este hallazgo es que la relación entre tamaños de venta y tamaño promedio de propiedades es bastante similar en todas las zonas, a pesar que los tamaños absolutos de las transacciones (y ciertamente sus valores) pueden variar mucho de una zona a otra.

Un ejemplo de la aparente predominancia de ventas intraestrato es el hecho que incluso en las regiones de colonización donde se ha dado un fuerte proceso de mercantilización de tierras, tales como San Julián y Yapacaní en Santa Cruz (zona 2) o Yungas en La Paz (zona 7), la mayoría de los compradores pertenecen al mismo estrato del vendedor. Esto se evidencia mediante la clasificación del tipo de régimen de tenencia actual que sigue siendo predominantemente colono (80% en Santa Cruz, 65% en La Paz), a pesar que 74% de las propiedades encuestas en ambos casos fueron adquiridas por la vía del mercado.

### **4. Valorización de las tierras**

Si bien es sumamente difícil poder fijar un “valor de mercado” genérico a las tierras rurales —ya sea porque no existen muchas propiedades que hayan sido sujeto de transacciones de mercado recientes o porque no es fácil separar el valor de la tierra en sí del valor de sus mejoras— los datos de la encuesta en las 18 regiones son muy reveladores.

Como se mencionó anteriormente, la ubicación regional de un predio rural es la principal determinante de su valor de mercado. Es decir, las diferencias entre los precios promedio de distintas regiones son mucho mayores que las diferencias entre los precios de distintas propiedades al interior de una región o subzona (ver cuadro 3). El rango de precios promedio de una hectárea de tierra sin mejoras varía desde US\$10 en la región castañera (zona 11) hasta US\$79 629 en los valles de Cochabamba (zona 12). El rango de precios de toda la muestra es aún más impresionante.



La muestra incluye precios de una hectárea de tierra sin mejoras desde US\$0.60 (zona recolectora de castaña en el Beni) hasta más de US\$150 000 (tierras agrícolas con potencial de urbanización cercanas a la ciudad de Cochabamba), una diferencia de más de cinco órdenes de magnitud.

En contraste, la varianza al interior de una macro zona suele ser de uno o dos órdenes de magnitud como máximo. Por ejemplo, considerando solamente el Departamento de Santa Cruz, el “precio referencial” promedio (el precio que el entrevistado dijo ser el más común en ese momento en la zona) de una hectárea de tierra sin mejoras (en este caso, con monte, sin destronque, etc.) en la zona Integrada es US\$570 (con una desviación estándar de 274), mientras que en la zona de Colonización es US\$143 (desviación estándar 105), en la región Ganadera es US\$66 (desviación estándar 100), en la zona de Expansión es US\$349 (desviación estándar 358) y en los Valles Mesotérmicos es US\$3 143 (desviación estándar 1 842).

Al interior de las 18 zonas (ver cuadro 3), o incluso al interior de las 132 subzonas (ver anexo con las matrices de cada subzona), la variabilidad de precios es incluso menor. Por ejemplo, en la zona de Colonización de Santa Cruz (zona 2), el rango de precios de una hectárea de tierra sin mejoras varía de US\$20 a US\$400. En la subzona Brecha Cazarabe (matriz 81 del Anexo), el rango de precios varía de US\$30 a US\$200.

Esto quiere decir que las características propias de un predio agrario (i.e., tipo de suelo, acceso a agua, infraestructura y caminos) sólo son fundamentales en explicar las diferencias de precio entre propiedades **al interior de una misma zona**. Las grandes diferencias de precios de tierras rurales en distintas zonas son causadas principalmente por las características no agrarias de cada zona (presencia de grandes centros poblados, infraestructura urbana, tamaño de los mercados, nivel de ingreso de la zona, etc.) y muy poco por las características agrarias de los predios rurales en sí.

Esto demuestra que el potencial productivo agropecuario no es la principal determinante del valor de un predio rural. Por ejemplo, se puede comparar los precios de **venta** de propiedades agrarias de distintas regiones pero donde se cultiva un producto común, como el maíz (choclo). Este producto se cultiva en muchas regiones de Bolivia, en los departamentos de Santa Cruz (zona 5), Chuquisaca (zonas 6 y 13), Tarija (zonas 6 y 14), Cochabamba (zona 13), Potosí (zona 16) y La Paz (zonas 8 y 15). Sin embargo, los precios de venta de las tierras que efectivamente cultivan maíz varían desde US\$50 en Ixiamas, La Paz (zona 8) hasta US\$150 000 en Tiquipaya, Cochabamba (zona 13). Sin embargo, las diferencias de precios de **alquiler** para cultivar maíz en distintas zonas suelen ser bastante menores, ya que éstos reflejan mucho mejor el flujo de ingresos netos de las actividades productivas agropecuarias. Desafortunadamente, sólo evidencia empírica circunstancial existe que corrobora esta afirmación. El alquiler de una hectárea de tierra con riego para cultivar maíz suele ser de unos US\$50 a US\$70 por año en los valles de Tarija, mientras que puede oscilar entre US\$300 y US\$400 por año en los valles cercanos a la ciudad de Cochabamba.

Por otro lado, se tiene que en las subzonas donde se cultiva el producto de mayor rentabilidad en Bolivia en la actualidad (la soya en Santa Cruz), donde existen tierras de muy buena calidad y con un régimen de lluvias bastante favorable (entre 800 y 1 200 milímetros por año), el precio de una hectárea de la mejor tierra preparada y lista para cultivo mecanizado no supera los US\$1 200. La utilidad neta de esta hectárea de tierra oscila entre US\$40 y US\$100 por cosecha. Pero en esta región virtualmente no existen mercados de alquiler de tierras para el cultivo de soya (o trigo en invierno). La principal razón es el alto costo de habilitación de tierras, desmonte y aplanado, que oscila entre US\$300 y US\$400 por hectárea.

Obviamente la variable que más hace valorizar las tierras agrarias es el potencial de urbanización, es decir, el uso alternativo de gran intensidad por unidad de superficie. Es por esto que tierras relativamente pobres pero cercanas a una ciudad valen mucho más que tierras buenas pero

alejadas de centros poblados. Los ejemplos más claros de este fenómeno son algunas subzonas de las zonas 12, 13 y 14 cercanas a las ciudades de Cochabamba, Sucre y Tarija, respectivamente. En estas subzonas, a pesar que las tierras están siendo utilizadas para fines agrícolas, su precio de venta está fundamentalmente determinado por la cercanía del predio a la ciudad y las expectativas de urbanización de la zona. Es así que en la subzona de Tiquipaya (matriz 36 del Anexo), las propiedades agrarias ya se miden y venden en metros cuadrados. Los precios de las mejores tierras con potencial de urbanización en estas subzona oscilan entre US\$15 y US\$30 por metro cuadrado.

Desafortunadamente, debido a que los datos del status jurídico de las propiedades agrarias no son confiables, no se puede hacer un análisis cuantitativo del efecto marginal de la titulación (o del registro en Derechos Reales) en la valorización de las tierras. El estatus jurídico de una propiedad agraria suele ser un factor importante en las regiones de mayor conflicto y sobreposición de derechos, como en Santa Cruz (zonas 1 a 4) por ejemplo. En las regiones andinas tradicionales de reforma agraria (zonas 5, 12 a 16 y 18) éste no es un problema muy importante.

## 5. Factores locales determinantes del valor de las tierras

Al interior de una determinada zona, uno de los factores más importantes en fijar el precio de una propiedad agraria —y uno de los de mayor facilidad de medición empírica— es la distancia a caminos principales. En la muestra realizada para este estudio, solamente en una subzona se pudieron obtener suficientes observaciones de propiedades con características muy similares como para calcular la contribución marginal al precio de la tierra de cada kilómetro de distancia de la carretera asfaltada. Este cálculo se realizó para la subzona de la Brecha Cazarabe, con 90 observaciones (matriz 81 del Anexo), en la región de Colonización en Santa Cruz (zona 2 con 211 observaciones).

El modelo econométrico que se estimó fue simplemente:

$$y = a + bx + e$$

donde  $y$  = precio de una hectárea de tierra

$x$  = distancia del predio con relación al camino asfaltado donde comienza la Brecha Cazarabe

$e$  = término de error.

(Las estadísticas  $t$  de la estimación se muestran en paréntesis)

La estimación para una hectárea de tierra sin mejoras nos dio el siguiente resultado:

$$\hat{Y} = 141.5 - 1.54 x + e \quad R^2 = 0.55 \quad y = 82.47$$

$$(10.35) (20.45) \quad x = 38.33$$

Para una hectárea de tierra desmontada, la estimación fue la siguiente:

$$\hat{y} = 280.6 - 2.64 x + e \quad R^2 = 0.56 \quad y = 177.0$$

$$(10.36) (23.29) \quad x = 39.2$$

Para una hectárea con potrero, la estimación dio el siguiente resultado:

$$\hat{y} = 359.49 - 3.53 x + e \quad R^2 = 0.52 \quad y = 221.0$$

$$(9.15) (19.63) \quad x = 39.2$$

Si bien estas estimaciones no pueden interpretarse como definitivas, principalmente debido a que la muestra no es representativa y el modelo econométrico sufre de varios problemas de especificación y estimación, éstas nos dan una idea del poder explicativo de la variable analizada. Si la distancia a la carretera fuera la única variable que determina el valor en esta subzona (i.e., tal como está especificado el modelo), entonces cada kilómetro adicional de distancia del camino asfaltado reduciría el precio por hectárea de tierra aproximadamente entre US\$1.0 ó US\$2.0. De ser este el caso, en promedio, el valor de una propiedad agraria sobre el asfalto podría llegar a costar el doble que una propiedad (sea con monte, desmontada o con potrero) ubicada a 40 ó 50 kilómetros de distancia de la carretera asfaltada. En realidad, el efecto de la cercanía relativa a la carretera debe ser menor que lo que el modelo econométrico sugiere ya que éste no incluye otras variables que podrían ser importantes (i.e., puede ser que el modelo esté mal especificado). Sin embargo, las observaciones de campo cuando se realizó la encuesta sugieren que la cercanía al camino asfaltado es un factor relativamente importante en determinar el valor de las tierras en esta subzona. A grandes rasgos se puede afirmar que la distancia al camino carretero tiene un efecto cuantitativo claro y bastante predecible.

Existen otras variables que, **localmente**, suelen tener un efecto importante en determinar el valor de las propiedades rurales (ver matrices 9 a 12 de la MAMTR). En las regiones de frontera agrícola, Santa Cruz (zonas 1,2 y 4), Yungas y Alto Beni (zonas 7 y 9) y el Chapare (zona 17), el desmonte es el principal factor que causa un salto discontinuo en los precios de las tierras. Por lo general el tamaño de la brecha de precios entre tierra con monte y desmontada es bastante predecible y guarda una estrecha relación con el costo del desmonte. En Santa Cruz, por ejemplo, el desmonte mecanizado está entre US\$120 y US\$300 por hectárea y el nivelado completo entre US\$400 y US\$600 por hectárea (ver matriz 9). En las zonas de mayor presencia de colonos, el costo del desmonte manual (chaqueo) varía entre US\$70 y US\$150 por hectárea.

En las regiones ganaderas del oriente de Santa Cruz, Chaco y llanuras del Beni, las inversiones más importantes que tienden a valorizar las tierras son el desmonte, la construcción de potreros y la existencia de pastos cultivados (zonas 3, 6, 8 y 10; ver matriz 10 de la MAMTR). El valor de la tierra puede incrementarse de entre US\$50 y US\$100 por hectárea a entre US\$200 y US\$600 por hectárea cuando ésta está debidamente desmontada y con potreros.

En las regiones de colonización más húmedas (Yungas, Alto Beni y Chapare), además del chequeo manual, el otro factor que tiende a valorizar las tierras es las inversiones en plantaciones de frutales (cítricos, piña, banano), otros perennes (palmito, té, café) y coca (ver matriz 11 de la MAMTR). El precio de la tierra sin mejoras con monte en los Yungas de La Paz (zona 7) oscila entre US\$600 y US\$3 000 por hectárea (el extremo más alto debido a la cercanía al pueblo de Chulumani, donde se está dando un crecimiento urbano turístico importante). Las plantaciones de frutales incrementan el valor entre US\$500 y US\$1 000 por hectárea. En la región más alejada del Alto Beni (también zona 7), las tierras con monte son más baratas, entre US\$80 y US\$300 por hectárea. En el Chapare (zona 17), a pesar que no se obtuvieron muchos datos en la encuesta, los principales factores que valorizan las tierras son la cercanía al poblado de Villa Tunari y las plantaciones de coca. El precio de la tierra (con algo de plantaciones y mejoras básicas) varía entre US\$400 por hectárea a más de 100 kilómetros. de Villa Tunari hasta cerca de US\$3 000 por hectárea en la vecindad de esta población.

Finalmente, en los valles andinos, la principal variable local (es decir, abstrayendo del factor potencial de urbanización) que diferencia los precios de la tierra es el acceso a riego (ver matriz 12 de la MAMTR). En segundo lugar se ubica la existencia de plantaciones de frutales (y de viñedos en Chuquisaca y Tarija, zonas 13 y 14). En los valles bajo y alto de Cochabamba (zona 12), el acceso a riego permanente es tan o más valioso que la tierra sin mejoras. En la subzona de Cliza,

una hectárea de tierra puede incrementar su valor de entre US\$2 000 y US\$6 000 sin riego hasta entre US\$8 000 y US\$15 000 con riego.

Obviamente, los altos precios en las regiones andinas reflejan un uso de la tierra mucho más intensivo que en las áreas de expansión de la frontera agrícola o en las regiones ganaderas. Esto se debe al efecto combinado de una mayor densidad demográfica (gran demanda de tierras) y la poca disponibilidad de tierras (baja oferta). Consecuentemente, en las zonas Andinas las propiedades suelen ser mucho más pequeñas (entre 1.2 y 2.9 hectáreas en promedio) y la distribución de tierras más equitativa (baja desviación standard) que en las regiones más húmedas (promedios de entre 132 y 1 990 hectáreas; con desviación estándar de hasta cuatro veces el promedio; ver cuadro 3).

## **6. Asimetría en la valoración de tierras entre propietarios actuales y compradores potenciales**

Un aspecto peculiar e interesante de los mercados de tierras rurales es la asimetría de percepciones sobre el valor de la tierra entre propietarios actuales y compradores potenciales. El cuadro 3 muestra el promedio por zona de los precios de venta de las propiedades encuestadas según la autovaloración del actual dueño y, en los casos apropiados, el promedio de los precios de compra (cuarta columna) que fueron ofrecidos por la propiedad. La quinta columna muestra el promedio de las diferencias entre estos dos precios para aquellas propiedades que recibieron alguna oferta de compra. En la mayoría de las zonas, los precios de compra ofrecidos equivalen a entre 65 y 80% del precio (según autovalor del dueño) demandado. Los coeficientes más bajos (27 y 34%) se dieron en las regiones más remotas del país (zonas 8 y 11, respectivamente), donde los mercados de tierras son más incipientes y la calidad de los datos es menos confiables.

Estos datos nos dan una idea de la magnitud (entre un quinto y un tercio del valor de una propiedad) del efecto combinado que tienen dos factores importantes de los mercados de tierras: i) la asimetría de información entre oferentes y demandantes potenciales que lleva a que éstos valoren una propiedad de manera diferente y, ii) las posibles externalidades positivas que recaen sobre el actual dueño que en algunos casos no beneficiarían al siguiente dueño (por ejemplo, beneficios comunitarios a un dueño comunario, pero no a una persona de fuera de la comunidad que comprase la tierra). Desafortunadamente, los datos no permiten analizar en más detalle si un mayor dinamismo de mercados de tierras efectivamente conduce a que el coeficiente precio ofrecido/demandado se aproxime a 1.

## **II. Conclusiones y recomendaciones**

---

En esta sección se resume los principales hallazgos del estudio y se presenta algunas recomendaciones de políticas, nacionales y locales, que facilitarían el funcionamiento de los mercados de tierras y, consecuentemente, la utilización más eficiente y sostenible del recurso.

La principal conclusión del estudio es que existe gran segmentación de los mercados de tierras rurales entre distintas regiones y al interior de una misma región. Las causas de esta segmentación son varias, pero se refieren al incumplimiento de los requisitos para mercados competitivos que la teoría manda. En particular, la segmentación de mercados se da como resultado de que la tierra es un bien inmueble, lo cual restringe severamente el número de agentes, tanto oferentes como demandantes, que pueden efectivamente participar en el mercado. Asimismo, los costos de recopilación de información relevante sobre un predio en particular y sobre las condiciones del mercado en general suelen ser elevados, lo cual también reduce el número de transacciones posibles.

Las causas que limitan el número de oferentes son distintas a aquellas que limitan el número de demandantes de tierras. Una razón importante que limita el número de oferentes en una región en particular es que el acceso a la tierra permite una serie de otros beneficios que el comprador potencial no necesariamente valoriza de la misma manera. Este suele ser el caso en regiones donde la estructura comunitaria tradicional es fuerte (como en las zonas andinas del país).

Sin embargo, este no suele ser un problema en regiones de asentamiento reciente (como el Chapare en Cochabamba o Santa Cruz). Sin lugar a dudas, la principal causa que limita el número de compradores potenciales es el difícil acceso (nulo en la mayoría de los casos) a capital de largo plazo para financiar la compra.

Si bien existe gran variabilidad regional, una segunda conclusión general del estudio es que parece ser que efectivamente existe bastante asimetría de información entre oferentes y demandantes, especialmente si los últimos son ajenos a la región. Una muestra de este fenómeno es que en casi todas las regiones del estudio parecen haber mucho más ventas intraestrato que ventas interestrato. La asimetría de información se debe tanto a problemas estructurales como a fallas de gobierno. Entre las últimas, las más importantes que vale la pena resaltar son: i) en muchas, el gobierno no tiene la capacidad de garantizar los derechos de propiedad sobre la tierra, tanto en términos legales (título, registro) como geográficos (mapas, catastro); ii) los costos de transacción de tierras son elevados debido, en parte, a la incertidumbre de los derechos, la poca transparencia y complejidad del proceso mismo, y los impuestos a la transacción y al registro de la propiedad y, iii) poca confiabilidad y excesivo centralismo del sistema de resolución de conflictos (tribunales, información de los registros y catastro).

El estudio también demuestra que la heterogeneidad de regiones, tipos de tierras y características de los mercados se manifiesta muy claramente en las enormes disparidades de valores de las tierras. La valorización de las tierras debe evaluarse a dos niveles. Por un lado, el estudio demuestra que, sin lugar a dudas, la ubicación de una propiedad es la principal variable que determina su valor. Entonces, el primer nivel de análisis se refiere a las principales características de una determinada región que hace que las tierras tengan alto o bajo valor. La disponibilidad de tierra, vías de acceso a éstas, proximidad a mercados son los principales factores que determinan la oferta de tierras de una región. Por el lado de la demanda, la densidad demográfica, proximidad a centros poblados, nivel de ingresos de la región y las posibilidades de explotación agropecuaria son las principales determinantes. Las distintas combinaciones de estos factores es lo que determina el valor de las tierras y lo que distingue una región de otra.

El segundo nivel de análisis se refiere a las determinantes del valor relativo de las propiedades al interior de una subzona específica. En este caso, las características particulares de cada propiedad, intrínsecas a ésta así como de sus alrededores, son las que determinan su valor con relación a otras propiedades de la misma zona. Obviamente la definición de lo que constituye una “zona” es en cierta manera arbitraria y, desde el punto de vista analítico, debe sujetarse a los objetivos de la investigación.

El estudio documenta una gran heterogeneidad de niveles de precios entre las distintas regiones del país. Las diferencias entre los precios promedio de distintas regiones son mucho mayores que las diferencias entre los precios de distintas propiedades al interior de una región. El rango de precios promedio de una hectárea de tierra sin mejoras varía desde US\$10 en la región castañera (zona 11) hasta US\$79 629 en los valles de Cochabamba (zona 12). El rango de precios por hectárea de toda la muestra (1 510 observaciones) varía desde US\$0.60 (zona recolectora de castaña en el Beni) hasta más de US\$150 000 (tierras agrícolas con potencial de urbanización cercanas a la ciudad de Cochabamba), una diferencia de más de cinco órdenes de magnitud. Esta enorme variabilidad de valores sólo puede explicarse por una multiplicidad de factores, de oferta y de demanda, por factores macro-regionales y especificidades micro-regionales, por fenómenos agropecuarios y no-agrarios, etc. No se pueden derivar grandes conclusiones que se apliquen a todas las regiones, los resultados necesariamente deberán analizarse en el contexto de características particulares de una determinada región (como se muestra en las 12 matrices de la MAMTR) y de los fenómenos socio-económicos imperantes en el momento que se obtuvieron los datos.

Los niveles de precios de las propiedades en todas las regiones son afectados primordialmente por variables nacionales, tales como la situación macroeconómica del país, las tasas de interés, los patrones de comercio internacional, la legislación agraria, etc. Los valores específicos de tierras varían más en función de variables locales, tanto de oferta como de demanda. El estudio ha demostrado que los flujos de información sobre la valorización de tierras suelen ser muy localizados. Solamente los agentes que frecuentan una región pueden saber sobre la importancia relativa de distintas variables en determinar el valor de las propiedades. Es muy difícil averiguar esta información desde fuera de la región.

Entonces, ¿cuáles son las principales variables regionales que inciden en la valorización de las tierras? La respuesta a esta pregunta varía según la región. Las matrices de las 132 subzonas del estudio proporcionan un excelente resumen de las principales variables de cada región. Por lo general, la variabilidad de precios de propiedades agrarias al interior de una región responde, más o menos en orden de importancia, a las siguientes categorías de variables explanatorias:

- i) acceso a mercados y centros poblados (a menudo se puede medir mediante la distancia a un camino o pueblo);
- ii) mejoras específicas sobre la propiedad (éstas varían según el caso, desmonte, riego, plantaciones, etc.) y,
- iii) oportunidades socioeconómicas para realizar actividades agropecuarias.

Las **recomendaciones de políticas** para dinamizar los mercados de tierras rurales en Bolivia están dirigidas a dos niveles de gobierno: el central y el municipal. Las principales recomendaciones son:

1. Acelerar el proceso de regularización del sistema nacional de administración de tierras. El proceso de saneamiento de la propiedad agraria ligado al catastro (Cat-San) que actualmente se está implementando en algunas regiones adolece de retrasos significativos, no por falta de recursos, sino por estar sujeto a procedimientos muy complicados emergentes de la Ley INRA y por depender de decisiones políticas centralizadas. La implementación expedita y descentralizada (a nivel regional o, mejor aún, municipal) de este proceso es una condición esencial para garantizar la seguridad de tenencia de la tierra.

2. Al margen del proceso de saneamiento, que es temporal, el sistema de administración de tierras en general debe descentralizarse aún más. Es decir, los procesos de titulación, registro y catastro de las propiedades, resolución de conflictos, etc., deben incorporarse al régimen municipal de gobierno, con amplia participación de agentes privados (topógrafos, notarios, valuadores, etc.).

3. La imposición de impuestos a la tierra, si bien ya es una atribución municipal, todavía no es efectiva debido a la debilidad institucional de los municipios para empadronar a sus contribuyentes, incluyendo la capacidad de tener un catastro actualizado, y la debilidad de los mecanismos de fiscalización para hacer cumplir el pago del impuesto. Para viabilizar el cumplimiento del impuesto a la tierra por parte de los municipios, se recomienda homogeneizar las alícuotas entre el ámbito urbano y rural, y fijar las alícuotas en función al valor de mercado de la propiedad.

4. Reducir los costos de transacciones de tierras, incluyendo el impuesto a las transacciones (ventas, alquiler, herencias, etc.), los cobros por registro y empadronamiento en el catastro, los cuales debieran ser por transacción y no en base al valor de ésta.

5. Transferir la responsabilidad de recopilar la información sobre valores de las tierras, así como aquella referida a sus transacciones, a los municipios. Esta información debiera ser de carácter público y de fácil acceso por parte de cualquier individuo o entidad, pública o privada.

Sin embargo, acceso público y fácil no necesariamente quiere decir que sea gratis; por el contrario, las entidades administradoras de la información debieran operar bajo el principio de cobrar por servicios en base a sus costos marginales.

6. En la medida de lo posible, utilizar el principio de “recuperación de costos” en todo programa de inversión pública (camino, riego, titulación, zonificación, infraestructura de mercado, servicios, etc.) que tiene efecto significativo en la valorización de las tierras. Esta recuperación se puede dar de distintas maneras, como cobro único, impuesto anual, pago de tarifa por uso de la infraestructura, etc. De ser necesario, se recomienda implementar mecanismos progresivos para diferenciar entre sectores de altos y bajos ingresos.



## Bibliografía

---

- Binswanger, Hans P., y Elgin Miranda (1988), "What are the Prospects for Land Reform?", en A. Maunder y A. Valdés (eds.), *Agriculture and Governments in an Interdependent World*. Proceedings of the Twentieth International Conference of Agricultural Economists, August 24-31. Dartmouth: Aldershot.
- Carter, Michael R., y Dina Mesbah (1993), "Can Land Market Reform Mitigate the Exclusionary Aspects of Rapid Agro-export Growth?," en *World Development* 21 (7).
- Jaramillo, Carlos Felipe (1997), "El mercado rural de tierras en América Latina: Hacia una nueva estrategia", Banco Interamericano de Desarrollo (IDB), Washington, D.C., julio (mimeo).
- Muñoz, Jorge A. (1993), "Rural Land Markets in Latin America: Evidence from Bolivia, Chile, Honduras and Paraguay.", Agricultural Policies Division, Agriculture and Rural Development Department, The World Bank, Washington, D.C. (febrero).
- \_\_\_\_\_. 1995. *Problemática Agraria y Mercados de Tierras en Bolivia*. La Paz: CEASR / CID.
- Muñoz, Jorge A. e Isabel Lavadenz (1997), "Reforming the Agrarian Reform". Harvard Institute for International Development (HIID) Development Discussion Paper Series No. 589, Harvard University, Cambridge (junio).
- Shearer, Eric B., Susana Lastarria-Cornhiel, y Dina Mesbah (1991), "The Reform of Rural Land Markets in Latin America and the Caribbean: Research, Theory and Policy Implications", Land Tenure Center Paper 141, University of Wisconsin-Madison.
- Vogelgesang, Frank (1996), "Los derechos de propiedad y el mercado de la tierra rural en América Latina.", en *Revista de la CEPAL* 58, pp. 95-114.



## **Anexo estadístico**

---



**Cuadro 1**  
**ACCESO A LA TIERRA Y ESTATUS JURÍDICO DE LAS PROPIEDADES AGRARIAS**  
*(En número de observaciones, número de predios y porcentajes)*

Zona (Departamento)	Número de obser- vaciones	Acceso a la tierra								Estatus jurídico	
		Dotación		Herencia		Compra		Otro		Titulada	Regist.
		(%)	No.	(%)	No.	(%)	No.	(%)	No.	(%)	(%)
1 Integrada, SC	69	12	8	12	8	74	51	3	2	100	93
2 Colonización, SC	211	19	40	6	13	74	156	1	2	87	71
3 Ganadera, SC	77	14	11	8	6	77	59	1	1	84	98
4 Expansión, SC	83	9	7	0	0	89	74	2	2	96	98
5 Valles Mesotérmicos, SC	38	6	2	42	16	47	18	5	2	89	100
6 Chaco SC,CH,TA	158	34	54	25	40	41	65	1	2	70	99
7 Yungas / Alto Beni, LP	75	19	14	7	5	74	56	0	0	93	95
8 Ixiamas, LP	27	70	19	8	2	22	6	0	0	33	56
9 Colonización, BE	52	19	10	4	2	71	37	6	3	56	48
10 Ganadera, BE	88	2	2	10	9	81	71	7	6	81	86
11 Castañera, BE, PA	32	28	9	6	2	66	21	0	0	59	37
12 Valles Andinos, CB	358	4	14	45	161	43	154	8	29	99	98
13 Valles Andinos, CH	44	9	4	27	12	50	22	14	6	89	100
14 Valles Andinos, TA	54	4	2	65	35	26	14	5	3	87	100
15 Valles Andinos, LP	35	0	0	17	6	74	26	9	3	71	100
16 Valles Andinos, PO	89	5	4	19	17	65	58	11	10	75	92
17 Chapare, CB	10	0	0	60	6	40	4	0	0	100	100
18 Lago Titicaca, LP	10	0	0	50	5	40	4	10	1	100	100
<b>Total</b>	<b>1 510</b>		<b>211</b>		<b>362</b>		<b>861</b>		<b>76</b>		
<b>Porcentaje</b>	<b>100</b>	<b>14</b>		<b>24</b>		<b>57</b>		<b>5</b>		<b>85</b>	<b>92</b>

**Fuente:** Encuesta de valores de mercado de las tierras rurales de Bolivia, realizada por la Unidad de Análisis de Políticas Sociales (UDAPSO).

Cuadro 2

## RÉGIMEN DE TENENCIA DE LA TIERRA Y TAMAÑO DE PROPIEDADES AGRARIAS

Zona (Departamento)	Número de obser- vaciones	Régimen de tenencia								Tamaño pro- medio  (en ha) (dev. std)	Tiempo de ocupación promedio  (años)
		Colono		Ganadero		Finca comercial		Otro			
		%	No.	%	No.	%	No.	%	No.		
1 Integrada, SC	69	3	2	22	15	75	52	0	0	212 (417)	17
2 Colonización, SC	211	80	169	11	23	9	19	0	0	132 (511)	12
3 Ganadera, SC	77	0	0	87	67	9	7	4	3	1,850 (3,011)	12
4 Expansión, SC	83	7	6	19	16	73	61	0	0	1,635 (2,762)	8
5 Valles Mesotérmicos, SC	38	0	0	0	0	0	0	10 0	38	4.2 (4.0)	13
6 Chaco SC,CH,TA	158	0	0	76	120	21	33	3	5	3,386 (6,779)	21
7 Yungas / Alto Beni, LP	75	65	49	0	0	35	27	0	0	5.5 (4.0)	12
8 Ixiamas, LP	27	74	20	15	4	4	1	7	2	618 (1,065)	13
9 Colonización, BE	52	77	40	23	12	0	0	0	0	153 (328)	12
10 Ganadera, BE	88	0	0	10 0	88	0	0	0	0	1,990 (1,918)	16
11 Castañera, BE, PA	32	0	0	0	0	0	0	10 0	32	1,433 (1,307)	15
12 Valles Andinos, CB	358	0	0	0	0	12	43	88	315	2.4 (21.8)	25
13 Valles Andinos, CH	44	0	0	0	0	0	0	10 0	44	1.6 (1.8)	34
14 Valles Andinos, TA	54	0	0	0	0	6	3	94	51	2.9 (2.3)	29
15 Valles Andinos, LP	35	0	0	0	0	0	0	10 0	35	1.4 (2.2)	29
16 Valles Andinos, PO	89	0	0	0	0	0	0	10 0	89	1.2 (1.7)	31
17 Chapare, CB	10	10 0	10	0	0	0	0	0	0	10.1 (6.2)	49
18 Lago Titicaca, LP	10	0	0	0	0	0	0	10 0	10	0.4 (0.4)	31
<b>Total</b>	<b>1 510</b>		<b>295</b>		<b>345</b>		<b>246</b>		<b>624</b>	<b>698</b>	<b>20</b>
<b>Porcentaje</b>	<b>100</b>	<b>20</b>		<b>26</b>		<b>23</b>		<b>32</b>		<b>85</b>	<b>92</b>

Fuente: Encuesta de valores de mercado de las tierras rurales de Bolivia, realizada por la Unidad de Análisis de Políticas Sociales (UDAPSO).

**Cuadro 3**  
**COMPORTAMIENTO DEL MERCADO Y VALORIZACIÓN DE LAS TIERRAS RURALES**

Zona (Departamento)	Número de observaciones	Tamaños			Valorización y comportamiento de mercado						
		Tamaño promedio	Tamaño de compra promedio	Coficiente tamaño compra / tamaño promedio	Precio de venta autovalor demandado	Precio de compra ofrecido	Diferencia entre autovalor y precio ofrecido	Coficiente precio ofrecido / demandado (autovalor)	Precio de compra referencial sin mejoras	¿Intentó vender?	¿Deseó comprar?
		(en ha) dev.std.	(en ha)		(US\$/ha)			(%)	(US\$/ha)	(%)	
1 Integrada, SC	69	212 (417)	253	1.19	1 155	690	465	73	570	7	33
2 Colonización, SC	211	132 (511)	159	1.20	381	389	-8	69	143	18	38
3 Ganadera, SC	77	1 850 (3 011)	2 092	1.13	284	134	150	76	66	14	58
4 Expansión, SC	83	1 635 (2 762)	1 764	1.08	774	742	32	74	349	20	36
5 Valles Mesotérmicos, SC	38	4.2 (4.0)	3.8	0.89	8 779	8 467	312	79	3 143	5	26
6 Chaco SC,CH,TA	158	3 386 (6 779)	1 752	0.52	233	236	-3	81	82	6	46
7 Yungas / Alto Beni, LP	75	5.5 (4.0)	5.4	0.97	1 582	1 157	425	62	623	1	25
8 Ixiamas, LP	27	618 (1 065)	157	0.25	53	18	35	27	47	0	30
9 Colonización, BE	52	153 (328)	151	0.99	103	68	35	68	38	8	40
10 Ganadera, BE	88	1 990 (1 918)	2 213	1.11	104	58	46	43	26	11	25
11 Castañera, BE, PA	32	1 433 (1 307)	1 370	0.96	22	1.3	21	34	10	47	13
12 Valles Andinos, CB	358	2.4 (21.8)	0.4	0.15	119 200	107 884	11 316	77	79 629	30	53

(continúa)

Cuadro 3 (conclusión)

Zona (Departamento)	Número de observaciones	Tamaños			Valorización y comportamiento de mercado						
		Tamaño promedio	Tamaño de compra promedio	Coficiente tamaño compra / tamaño promedio	Precio de venta autovalor demandao	Precio de compra ofrecido	Diferencia entre autovalor y precio ofrecido	Coficiente precio ofrecido / demandado (autovalor)	Precio de compra referencial sin mejoras	¿Intentó vender?	¿Deseó comprar?
		(en ha) dev.std.	(en ha)		(US\$/ha)			(%)	(US\$/ha)	(%)	
13 Valles Andinos, CH	44	1.6 (1.8)	1.4	0.82	24 578	12 000	12 578	72	12 123	2	18
14 Valles Andinos, TA	54	2.9 (2.3)	2.3	0.80	9 276	5 395	3 881	78	5 022	2	50
15 Valles Andinos, LP	35	1.4 (2.2)	1.4	0.96	8 434	5 111	3 323	59	2 802	6	54
16 Valles Andinos, PO	89	1.2 (1.7)	1.1	0.91	6 830	3 842	2 988	57	2 351	7	28
17 Chapare, CB	10	10.1 (6.2)	5.5	0.54	1 879	1 573	306	75	s.d.	70	30
18 Lago Titicaca, LP	10	0.4 (0.4)	0.3	0.79	2 425	s.d.	s.d.	s.d.	358	0	50
<b>TOTAL</b>	<b>1 510</b>	<b>698 (2 037)</b>	<b>627</b>	<b>0.90</b>	<b>n.a</b>	<b>n.a</b>	<b>n.a</b>	<b>n.a</b>	<b>n.a</b>	<b>15</b>	<b>37</b>

Fuente: Encuesta de valores de mercado de las tierras rurales de Bolivia, realizada por la Unidad de Análisis de Políticas Sociales (UDAPSO).



## **Matrices de Análisis de los Mercados de Tierras Rurales (MAMTR)**

---



**Matriz 1**  
**MACRO ZONA: SANTA CRUZ**

Subzona, depto. (Descripción de zona)	Régimen de tenencia	A. Requisitos para un mercado de tierras competitivo: diagnóstico			
		Homogeneidad de las tierras	Facilidad de acceso de los agentes al mercado de tierras	Número de agentes	Acceso a información sobre el mercado de tierras
Intergrada, SC  (Llanos al norte de la ciudad de Santa Cruz, hasta Montero y camino a Cotoca al este)	Colono	La gran mayoría de las tierras de esta subzonas están desmontadas, una parte utilizada en agricultura mecanizada y otra en ganadería extensiva. La muestra de 69 fincas mostró que la mayoría de las tierras son de fincas mecanizadas, algunas ganaderas, muy pocos colonos o comunidades indígenas o campesinas.	Los altos precios por la cercanía a centros urbanos impide que colonos accedan al mercado.	Casi nulo	n.a.
	Ganadero		El mercado de tierras es bastante dinámico entre ganaderos, fincas comerciales y urbanizadores de Santa Cruz, Warnes, Montero y Cotoca.	Bastantes	Los principales agentes con acceso a información son ganaderos, fincas comerciales y empresas o individuos interesados en desarrollo urbano.
	Finca comercial		No tienen acceso al mercado de tierras.	Bastantes	
	Comunidad o territorio indígena			Nulo	n.a.
Expansión, SC  (Bosques y llanos desmontados al este del Río Grande)	Colono	Dentro de la zona Pailón, Los Troncos, Tres Cruces existe alguna variabilidad en calidad de suelos (casi todas aptas para cultivo de soya-trigo mecanizado intensivo).  La precipitación pluvial es más alta al Norte (Pailón) y más baja al Sur de la vía férrea.  El tipo de monte primario y la pendiente también varían un poco según la zona.	Colonos tienen poco acceso al MdeT debido a restricciones de crédito.	Casi nulo	Muy limitado, en función de la actividad local.
	Ganadero		Muy poca participación en el MdeT porque ganadería no justifica altos precios de tierras.	Muy pocos	Bastante pero de poco uso.
	Finca comercial		Sólo aquellos con acceso al crédito, con bienes urbanos; o inversionistas extranjeros.	Bastantes, sobre todo los con fuertes contactos urbanos y financieros y los extranjeros.	Bastante, pero sesgado, en función de privilegios e influencias.
	Comunidad o territorio Indígena		Nula participación indígena en compras de tierras.	Nulo	Casi nulo, algo en función de actividad local.
Colonización, SC  (Bosques y llanos desmontados al Norte de la ciudad de Santa Cruz, entre los ríos Yapacaní y San Julián)	Colono	La variabilidad en la calidad de estas tierras es mayor que en las dos subzonas anteriores, debido a la precipitación pluvial, pendiente y tipo de suelo. Esta zona es más apta para arroz, frutales y pequeña ganadería.	La gran mayoría de los vendedores son colonos; bastantes compradores.	Muchos, vendedores y compradores	Tienen bastante información local.
	Ganadero		Muy pocos ganaderos compran tierras en esta subzona.	Muy pocos	No participan mucho.
	Finca comercial		El número de fincas comerciales que compran tierras es cada vez mayor. Algunos extranjeros.	Muchos compradores	Bastante información, pero sesgada y en base a privilegios.
	Comunidad o territorio indígena		No participan como compradores y muy rara vez como vendedores.	Casi nulo	Casi ninguna.

Fuente: Elaborado sobre la base de la metodología de Muñoz (1993).

## MACRO ZONA: GANADERA – CASTAÑERA

Subzona, depto. (Descripción de zona)	Régimen de tenencia	A. Requisitos para un mercado de tierras competitivo: diagnóstico			
		Homogeneidad de las tierras	Facilidad de acceso de los agentes al mercado de tierras	Número de agentes	Acceso a información sobre el mercado de tierras
Beni, BE  (Llanuras inundadizas de la región central del Departamento)	Colono	Las tierras pueden ser de pasturas naturales, pastos sembrados, o con cultivos.  Hay zonas inundadizas e islas algo elevadas con bosque y plantaciones donde se aglutina el ganado en época de lluvias. La ganadería es la principal actividad, con algunos cultivos (arroz, yuca, maíz, banana).	Muy reducida participación	Participación sólo en pequeñas cantidades.	Muy poca y localizada.
	Ganadero		Acceden al mercado de tierras cuando tienen acceso a crédito.	Son los principales vendedores y compradores de propiedades.	Pueden tener bastante acceso si están bien contactados.
	Finca comercial		Relativa facilidad, pero no participan mucho en el mercado de tierras.	Muy pocos.	Pueden tener, pero no participan mucho en el mercado de tierras.
	Comunidad o territorio indígena		Ninguna	Ninguno para compras	Casi ninguna
Oriente, SC  (Lomas y praderas del Escudo Chiquitano, al este del Río San Julián)	Ganadero	Dada la extensión de esta subzona existe gran variabilidad en la calidad de las tierras.	Los principales compradores son ganaderos; principal limitante es acceso al crédito.	Los pocos vendedores y compradores suelen ser ganaderos.	Muy localizada la información. Es casi inaccesible desde fuera de la zona.
	Finca comercial	El PLUS recomienda ganadería extensiva, uso agrosilvopastoril y manejo de bosques.	Muy pocos compran para fincas comerciales en esta subzona.	Muy pocos.	Muy limitada.
	Comunidad o territorio indígena		Las comunidades indígenas casi no participan en el mercado de tierras.	Prácticamente ninguno.	Prácticamente nula.
Chaco, SC,CH,TA  (Bosques y praderas secas al extremo sureste del país)	Ganadero	Dada la extensión de esta subzona existe bastante variabilidad en la calidad de las tierras.	Los principales compradores son ganaderos; principal limitante es acceso al crédito.	Algunos, tanto como vendedores o compradores.	Muy localizada la información. Es casi inaccesible desde fuera de la zona.
	Finca comercial	El PLUS recomienda ganadería extensiva, en algunos casos con limitaciones.	Muy pocas compras para fincas comerciales en esta subzona.	Muy pocos	Muy limitada.
	Comunidad o territorio indígena	En Abapó - Izozog existe potencial de riego a futuro.	Indígenas no participan en el mercado de tierras. Sólo una excepción con apoyo de ONG.	Prácticamente ninguno.	Prácticamente nula.
Castañera, BE, PA  (Bosque húmedo Noreste del país)	Ganadera	Enorme subzona con gran variabilidad de suelos, climas, precipitación pluvial. La zona cercana a Riberalta es la más cotizada para la actividad castañera.	Los principales agentes son inversionistas conocedores de la economía de la castaña.	Muy pocos	Muy sesgada, en función del conocimiento de la actividad castañera.
	Comunidad o territorio indígena		Nulo	Ninguno para propiedades medianas o grandes.	Sólo local para pequeñas parcelas.

Fuente: Elaborado sobre la base de la metodología de Muñoz (1993).

**Matriz 3**  
**MACRO ZONA: COLONIZACIÓN**

Subzona, depto. (Descripción de zona)	Régimen de tenencia	A. Requisitos para un mercado de tierras competitivo: diagnóstico			
		Homogeneidad de las tierras	Facilidad de acceso de los agentes al mercado de tierras	Número de agentes	Acceso a información sobre el mercado de tierras
Yungas / Alto Beni, LP  (Valles húmedos del pie de monte andino, al este del Departamento de La Paz)	Colono	La calidad de las tierras varía considerablemente entre las distintas regiones	Bastante facilidad en la mayoría de las regiones	Bastantes	Varía mucho, pero por lo general la información es muy localizada
	Ganadero	En estas zonas casi no existen ganaderos, pero sí agricultores colonos que poseen ganado	Tienen facilidad, pero existen muy pocos	Muy pocos	Varía mucho, existen pocos agentes
	Finca comercial	Muy pocas fincas comerciales	Tienen facilidad, pero existen muy pocos	Muy pocos	Varía muchos, existen pocos agentes
	Comunidad o territorio indígena	La mayoría de los agricultores están organizados en colonias, no como comunidad indígena	No tienen mucha facilidad, pero no existen muchos en todo caso	Nulo	Nula
Ixiamas, LP  (Lomas y praderas al extremo norte del Departamento de La Paz)	Colono	En estas regiones de bajísima densidad demográfica coexisten grandes propiedades ganaderas, comunidades indígenas y algunos colonos. Dadas las grandes extensiones, existe bastante variabilidad en la calidad de tierras.	Virtualmente no existen los mercados de tierras debido a lo remoto que es la región.	Nulo	Casi no existe información sobre transacciones de mercado.
	Ganadero		Casi todos los poseedores actuales de tierras accedieron a éstas por la dotación directa del Estado.	Nulo	
	Finca comercial		Nulo		
	Comunidad o territorio indígena		Nulo		
Chapare, CB  (Valles y llanos húmedos al Norte y Noreste del Departamento de Cochabamba)	Colono	La calidad de las tierras varía considerablemente entre las distintas subregiones	Bastante facilidad en la mayoría de las subregiones	Muchos	Varía mucho, pero por lo general la información es muy localizada
	Ganadero	En estas zonas casi no existen ganaderos, pero sí agricultores colonos que poseen ganado	Tienen facilidad, pero existen muy pocos	Muy pocos	Varía mucho, existen pocos agentes
	Finca comercial	La gran mayoría de las fincas de colonos podrían considerarse “comerciales”	Bastante facilidad en la mayoría de las subregiones	Pocos que no sean colonos	Varía muchos, existen pocos agentes
	Comunidad o territorio indígena	La mayoría de los agricultores están organizados en colonias, no como comunidad indígena	No participan en transacciones de mercado.	Nulo	Nula

Fuente: Elaborado sobre la base de la metodología de Muñoz (1993).

## MACRO ZONA: VALLES ANDINOS

Subzona, depto. (Descripción de zona)	Régimen de tenencia	A. Requisitos para un mercado de tierras competitivo: diagnóstico			
		Homogeneidad de las tierras	Facilidad de acceso de los agentes al mercado de tierras	Número de agentes	Acceso a información sobre el mercado de tierras
Cochabamba (valles alto y bajo)  (valle central)	Comunidad Campesina	Existe mucha variabilidad en calidad entre distintas regiones, acceso a riego es lo fundamental	En el valle central el mercado de tierras periurbanas es muy accesible y dinámico para todo tipo de agentes. En los valles bajo y alto el acceso es más restringido.	En valle central, "campesinos" son agricultores comerciales y agentes periurbanos.	En valle central, información es muy accesible. En los valles bajo y alto es más localizada, pero se puede obtener.
	Finca comercial / tierras periurbanas	Fincas comerciales surgen en las mejores tierras, con acceso a riego y cerca a poblados.		Bastantes fincas comerciales en valle central, cultivos especializados y periurbanos.	
Chuquisaca (valle Camargo)  (alrededores de Sucre)	Comunidades campesinas y fincas comerciales	Buenas tierras en Villa Abecia, Camargo, con riego. Otras de peor calidad.	La mitad de fincas de la muestra accedieron a tierras vía compra, un 25% por herencia, un 14% bajo contratos temporales, el más alto en el país.	Muy pocos, región muy aislada, algunos agentes bajo contratos temporales.	No se pudo obtener mucha información sobre transacciones.
	Comunidades campesinas y fincas comerciales	Calidad de tierras varía bastante. Cachimayu más pobre y menos riego que Yotala.		Muy pocos, limitado a miembros de comunidad, algunas "fincas comerciales"	Información suele ser muy localizada.
Tarija  (valle central y camino a Camargo)	Comunidad campesina	Buenos suelos, cerca de grandes poblados, pero con erosión. Dos tercios de tierras en la muestra tenían riego, con hortalizas y frutales; mayoría campesinos pero algunas fincas comerciales.	Dos tercios de muestra heredó sus tierras, un 25 % compró, pocos beneficiarios originales de la Reforma Agraria, algo de aparcería y alquiler.	Si bien los "campesinos" de la zona están bastante comercializados, todavía existe poca oferta o demanda efectiva de tierras.	No se pudo obtener mucha información sobre transacciones, pero la impresión es que existe relativa facilidad local de acceder a información.
	Finca comercial				
La Paz (Lago Titicaca)  (valles de Luribay, Sorata y Sapahaqui)	Comunidades campesinas y fincas comerciales	Pequeñas propiedades de diferente calidad, con riego, algunas salinizadas, inundadizas.	Acceso limitado al mercado de tierras para agentes ajenos a la comunidad.	Muy pocos, limitado a miembros de comunidad, excepto sobre la carretera misma.	Acceso a información es local y muy limitado para todos los agentes.
	Comunidades campesinas y fincas comerciales	Gran diferencia entre cabecera de valle (peores, más grandes) y el valle mismo.	Acceso limitado al mercado de tierras para agentes ajenos a la comunidad.	Muy pocos, limitado a miembros de comunidad, excepto sobre la carretera misma.	Acceso a información es local y muy limitado para todos los agentes.
Potosí  (valles de San Juan del Oro y Cotagaita)	Comunidad campesina	Gran diferencia entre tierras sin riego (laderas) y con riego (riberas de río). Algunas tierras fueron recientemente recuperadas del río, con suelos aluviales, cercanas a pueblos importantes.	Dos tercios de muestra accedieron a tierras vía compra, un 25% por herencia o dotación, un 10% bajo contratos temporales.	"Campesinos" periurbanos están muy comercializados, dos tercios de encuestados accedieron a sus tierras por el mercado, pero todavía poca oferta o demanda efectiva.	No se pudo obtener mucha información sobre transacciones, pero la impresión es que existe relativa facilidad local de acceder a información.
	Finca comercial				
Valles Meso- términos, SC  (Prov. Florida y J.M. Caballero)	Comunidad campesina	Tierras bastante buenas, casi todas las propiedades encuestadas tenían riego, a poca distancia de carretera Santa Cruz a Cbba. Cultivo intensivo de hortalizas, papa, frutales.	La mitad de los campesinos encuestados accedieron a sus tierras por el mercado.	Si bien los "campesinos" de la zona están muy comercializados y la mitad de encuestados accedieron a sus tierras por el mercado, todavía existe poca oferta o demanda efectiva.	No se pudo obtener mucha información sobre transacciones, pero la impresión es que existe relativa facilidad local de acceder a información.
	Finca comercial		Muy pocos agricultores comerciales no campesinos.		

Fuente: Elaborado sobre la base de la metodología de Muñoz (1993).

**Matriz 5**  
**MACRO ZONA: SANTA CRUZ**

Subzona, depto. (Descripción de zona)	Régimen de tenencia	B. Provisión de bienes y servicios públicos			
		Legislación y regulación	Marco institucional de titulación, catastro y registro	Implementación de políticas	Fiscalización y resolución de conflictos
Intergrada, SC  (Llanos al norte de la ciudad de Santa Cruz, hasta Montero y camino a Cotoca al este)	Colono	La gran mayoría de estas propiedades fueron tituladas por Reforma Agraria (algunas por el ex Instituto de Colonización). La definición de tierras agrícolas o ganaderas tiene poco efecto en el uso real. Sólo cuando se urbanizan, se aplican ordenanzas municipales sobre áreas verdes, vías de acceso y otras regulaciones urbanas.	Si bien la muestra de 69 obs. sugiere que casi la totalidad de las propiedades están tituladas y registradas en DRRR, en muchos casos existen sobreposiciones de títulos.  El catastro es inoperativo en áreas rurales de todo el país. Sólo aquellas propiedades que se van a urbanizar suelen adecuarse al catastro urbano.	En gran medida estas tierras ya no son sujeto de políticas agrarias, a excepción del Plan de Uso del Suelo (PLUS) que define su capacidad y uso recomendado.  Las políticas urbanas tienen cada vez mayor importancia en el uso de estas tierras.  La Ley INRA no tendrá tanto impacto en esta zona como en el resto del Depto.	La fiscalización de uso--la Superintendencia Agraria y el PLUS todavía es incipiente.  Por la alta densidad demográfica y la larga historia de ocupación hay menos conflictos de propiedad que en el resto del Depto. La Ley INRA ayudará a resolver conflictos, si los sistemas de catastro y registro se adecúan a las exigencias de la Ley.
	Ganadero				
	Finca comercial				
	Comunidad o territorio indígena				
Expansión, SC  (Bosques y llanos desmontados al este del Río Grande)	Colono	Muchas tierras designadas para colonización fueron adjudicadas a grandes propietarios. La nueva Ley INRA prevé la regularización (saneamiento) masivo de toda esta zona. Está prevista la dotación nueva o adjudicación a precios de mercado para propiedades con irregularidades.  La Superintendencia Agraria regulará el uso con información del PLUS.	Los datos de la muestra de 83 observaciones no son confiables en titulación y registro.  Grandes problemas de doble titulación, sobreposición de derechos, irregularidades, etc.  El catastro rural es inoperativo. Muchas propiedades se registran en DRRR, pero no se fiscalizan. Saneamiento ligado al catastro ya está en curso, pero no avanza.	La Ley INRA tendrá un gran impacto en la zona en regularizar derechos, mensurar, catastrar y resolver conflictos. Se espera cobrar tasa de saneamiento, revertir algunas propiedades y asignar tierras para asentamientos humanos. Se espera que información sea luego utilizada por municipios para fines impositivos y de planificación local.	Hasta la fecha los trabajos de campo del saneamiento están avanzando. Sin embargo, la resolución final, el cobro de la tasa de saneamiento y el impuesto a la tierra, la transf. de info. al Registro y el funcionamiento del Tribunal Agrario no avanzan.  Esto limita la capacidad del Estado de fiscalizar derechos y resolver conflictos.
	Ganadero				
	Finca comercial				
	Comunidad o territorio indígena				
Colonización, SC  (Bosques y llanos desmontados al norte de la ciudad de Santa Cruz, entre los ríos Yapacaní y San Julián)	Colono	La gran mayoría de las tierras fueron adjudicadas en programas de colonización. La nueva Ley INRA prevé la regularización (saneamiento) masivo de toda esta zona. Está prevista la dotación nueva o adjudicación a precios de mercado para propiedades con irregularidades.  La regulación de uso está a cargo de la Superintendencia Agraria con información del PLUS.	Los datos de la muestra de 211 obs. no son confiables en cuanto a titulación y registro. Bastantes problemas de doble titulación, sobreposición de derechos, irregularidades, etc. entre colonos y otros. Menos conflictos entre colonos. El catastro rural es inoperativo.  El saneamiento ligado al catastro ya está en curso, pero todavía no se institucionaliza.	La Ley INRA tendrá un gran impacto en la zona en regularizar derechos, mensurar, catastrar y resolver conflictos. Se espera que la información sea transferida a los municipios.  San Julián es uno de los pocos municipios donde parece que se está cobrando el impuesto a la tierra con cierta regularidad.	Hasta la fecha los trabajos de campo del saneamiento están avanzando. Sin embargo, la resolución final, el cobro de la tasa de saneamiento y el impuesto a la tierra, la transf. de info. al Registro y el funcionamiento del Tribunal Agrario no avanzan.  Esto limita la capacidad del Estado de fiscalizar derechos y resolver conflictos.
	Ganadero				
	Finca comercial				
	Comunidad o territorio indígena				

Fuente: Elaborado sobre la base de la metodología de Muñoz (1993).

## MACRO ZONA: GANADERA – CASTAÑERA

Subzona, depto. (Descripción de zona)	Régimen de tenencia	B. Provisión de bienes y servicios públicos			
		Legislación y regulación	Marco institucional de titulación, catastro y registro	Implementación de políticas	Fiscalización y resolución de conflictos
Beni, BE  (Llanuras inundadizas de la región central del Departamento)	Colono	En algunas regiones se adjudicaron tierras a colonos en el pasado.	Muy pocos titulados y registrados.	Se implementarán pequeños proyectos de asentamientos humanos.	Es muy difícil para el Estado fiscalizar derechos.
	Ganadero	La ley de Reforma Agraria y la nueva Ley INRA reconocen la gran propiedad ganadera en esta subzona	La gran mayoría de las propiedades ganaderas están tituladas; algunas con problemas.	La nueva Ley INRA no tendrá tanto impacto como en el Depto. de Santa Cruz.	Es muy difícil para el Estado fiscalizar los derechos de propiedad y uso, resolver conflictos o fiscalizar el cumplimiento impositivo.
	Finca comercial	.	Las grandes distancias y extensiones dificultan la mensura precisa.		
	Comunidad o territorio indígena	Se espera que la Ley INRA tenga impacto en reconocer tierras indígenas.	La nueva Ley INRA mensurará y titulará algunas tierras indígenas.	La Ley INRA reconoce nuevos derechos y limitaciones del régimen de tierras indígenas..	Va a ser muy difícil fiscalizar los derechos otorgados por la Ley INRA a tierras indígenas.
Oriente, SC  (Lomas y praderas del Escudo Chiquitano, al este del Río San Julián)	Ganadero	La ley de Reforma Agraria y la nueva Ley INRA reconocen la gran propiedad ganadera en esta subzona.	La gran mayoría de las propiedades ganaderas están tituladas; algunas con problemas.	La nueva Ley INRA no tendrá tanto impacto como en el resto del Depto. de Santa Cruz.	Es muy difícil para el Estado fiscalizar los derechos de propiedad y uso, resolver conflictos o fiscalizar el cumplimiento impositivo
	Finca comercial		Las grandes distancias y extensiones dificultan la mensura precisa.	La regulación de uso (PLUS y Superintendencia) puede tener algún efecto.	
	Comunidad o territorio indígena	Se espera que la Ley INRA tenga impacto en reconocer tierras indígenas.	La nueva Ley INRA mensurará y titulará algunas tierras indígenas.	La Ley INRA reconoce nuevos derechos y limitaciones del régimen de tierras indígenas..	Va a ser muy difícil fiscalizar los derechos otorgados por la Ley INRA a tierras indígenas.
Chaco, SC,CH,TA  (Bosques y praderas secas al extremo sureste del país)	Ganadero	La ley de Reforma Agraria y la nueva Ley INRA reconocen la gran propiedad ganadera en esta subzona.	La gran mayoría de las propiedades ganaderas están tituladas. Algunos conflictos con tierras indígenas (Guaraníes).	La nueva Ley INRA tendrá algún impacto en resolver conflictos entre ganaderos y comunidades indígenas (sobreposición de derechos).	Es muy difícil para el Estado fiscalizar los derechos de propiedad y uso, resolver conflictos o fiscalizar el cumplimiento impositivo.
	Finca comercial				
	Comunidad o territorio indígena	La nueva Ley INRA ya tuvo impacto en reconocer tierras indígenas en el Chaco.	La nueva Ley INRA mensurará y titulará algunas tierras indígenas.	La Ley INRA reconoce nuevos derechos y limitaciones del régimen de tierras indígenas.	Va a ser muy difícil fiscalizar los derechos otorgados por la Ley INRA a tierras indígenas.
Castañera, BE, PA  (Bosque húmedo Noreste del país)	Castañera o ganadera	Legislación ambiental (biodiversidad, forestal, Zonisig) tendrá más efecto que INRA.	Muy limitado acceso a estos servicios o para fines de fiscalización.	Políticas de uso y ambientales pueden tener algún impacto con castañeros y forestales.	Muy poca capacidad estatal de fiscalizar derechos y regulación ambiental.
	Comunidad o territorio indígena	Ley INRA reconoce derechos a grupos étnicos (e.g. Esse Eija) y manda titularlos.	Con Ley INRA se facilita la titulación, pero catastro y registro todavía lejanos.	Reconocimiento de derechos y mandato de mensura y titulación de tierras indígenas.	Muy poca capacidad de cumplir Ley INRA. Algunos esfuerzos aislados.

Fuente: Elaborado sobre la base de la metodología de Muñoz (1993).



**Matriz 7**  
**MACRO ZONA: COLONIZACIÓN**

Subzona, depto. (Descripción de zona)	Régimen de tenencia	B. Provisión de bienes y servicios públicos				
		Legislación y regulación	Marco institucional de titulación, catastro y registro	Implementación de políticas	Fiscalización y resolución de conflictos	
Yungas / Alto Beni, LP  (Valles húmedos del pie de monte andino, al este del Departamento de La Paz)	Colono	Las leyes de colonización y la Ley INRA reconocen derechos privados familiares sobre tierras	Mayoría ya están tituladas, pero muy pocas registradas	Ya no existen políticas de colonización, pero se siguen reconociendo derechos de posesión legal para todos.	La capacidad del INRA y Tribunal Agrario de resolver conflicto será fácilmente sobrepasada durante proceso de saneamiento, tanto para colonos, agricultores comerciales o grupos indígenas.	
	Ganadero	La legislación permite la consolidación de tierras de colonos en prop. ganaderas	Mayoría ya están tituladas, pero muy pocas registradas			
	Finca comercial	Plenos derechos privados	Mayoría ya están tituladas, pero muy pocas registradas			
	Comunidad o territorio indígena	Ley INRA crea Tierras Comunitarias de Origen, con restricciones de disposición y uso	INRA debe titular TCOs con prioridad. Catastro y Registro todavía incierto.			
Ixiamas, LP  (Lomas y praderas al extremo norte del Departamento de La Paz)	Colono	Muchas de las tierras de la región fueron dotadas irregularmente. Se implementará el saneamiento de la propiedad agraria en diversas subregiones. También se crearon Parques nacionales con restricciones de acceso y uso.	Muy pocas tierras debidamente tituladas	Se implementará el saneamiento de la propiedad agraria, mandado por Ley INRA	La capacidad del INRA y Tribunal Agrario de resolver conflicto será fácilmente sobrepasada durante proceso de saneamiento, tanto para colonos, agricultores comerciales o grupos indígenas	
	Ganadero		No existe catastro y casi ningún registro	Se crearon parques y reservas de bio-diversidad.		
	Finca comercial		Ley INRA crea Tierras Comunitarias de Origen, con restricciones de disposición y uso	INRA debe titular TCOs con prioridad. Catastro y Registro todavía incierto.		Convenio 169 de la OIT y Ley INRA reconocen nuevo régimen de tenencia
	Comunidad o territorio indígena					
Chapare, CB  (Valles y llanos húmedos al norte y noreste del Departamento de Cochabamba)	Colono	Las leyes de colonización y la Ley INRA reconocen derechos privados familiares sobre tierras	Mayoría ya están tituladas, pero muy pocas registradas	Ya no existen políticas de colonización, pero se siguen reconociendo derechos de posesión legal para todos. Actualmente, principal problema es la lucha antidroga que afecta a casi todos los agricultores de la región.	La capacidad del INRA y Tribunal Agrario de resolver conflicto será fácilmente sobrepasada durante proceso de saneamiento, tanto para colonos, agricultores comerciales o grupos indígenas.	
	Ganadero	La legislación permite la consolidación de tierras de colonos en prop. ganaderas	Mayoría ya están tituladas, pero muy pocas registradas			
	Finca comercial	Plenos derechos privados	Mayoría ya están tituladas, pero muy pocas registradas			
	Comunidad o territorio indígena	Ley INRA crea Tierras Comunitarias de Origen, con restricciones de disposición y uso	INRA debe titular TCOs con prioridad. Catastro y Registro todavía incierto			Convenio 169 de la OIT y Ley INRA reconocen nuevo régimen de tenencia

Fuente: Elaborado sobre la base de la metodología de Muñoz (1993).

## MACRO ZONA: VALLES ANDINOS

Subzona, depto. (Descripción de zona)	Régimen de tenencia	B. Provisión de bienes y servicios públicos			
		Legislación y regulación	Marco institucional de titulación, catastro y registro	Implementación de políticas	Fiscalización y resolución de conflictos
Cochabamba (valles alto y bajo)  (valle central)	Comunidad campesina  ----- Finca comercial / Tierras periurbanas	Legalmente el solar campesino y la pequeña propiedad son indivisibles e inembargables, pero en la práctica se subdividen y venden con mucha frecuencia.	Casi todas las tierras fueron tituladas como propiedades familiares campesinas, muchas registradas, pero bastante desactualización por herencias y subdivisiones.	Ley INRA tendrá poco efecto en la zona. Proceso de municipalización creará mayor vínculo entre regiones urbanas y rurales, con mayor valorización de las tierras.	Con Ley de Participación Popular, municipios están actualizando catastros y se espera mejor recolección de impuestos periurbanos.
Chuquisaca (valle Camargo) (alrededores de Sucre)	Comunidades campesinas y fincas comerciales  ----- Comunidades campesinas y fincas comerciales	Legalmente el solar campesino y la pequeña propiedad son indivisibles e inembargables, pero en la práctica se subdividen y venden con bastante frecuencia.	La mayoría de las tierras fueron tituladas como fincas familiares campesinas, algunas en Camargo como fincas de viñedos, bastante desactualización de información.	Ley INRA tendrá poco efecto en la zona. Proceso de municipalización creará mayor vínculo entre Sucre y regiones rurales, con mayor valorización de las tierras.	Mayoría de conflictos se resuelven localmente. Con nuevos poderes municipales no queda claro cómo se resolverán conflictos entre áreas urbanas y rurales.
Tarija  (valle central y camino a Camargo)	Comunidad campesina  ----- Finca comercial	Legalmente el solar campesino y la pequeña propiedad son indivisibles e inembargables, pero en la práctica se subdividen y venden con bastante frecuencia.	La mayoría de las tierras fueron tituladas como fincas familiares campesinas, algunas registradas, pero bastante desactualización por herencias y subdivisiones.	Ley INRA tendrá poco efecto en la zona. Proceso de municipalización creará mayor vínculo entre regiones urbanas y rurales, con mayor valorización de las tierras.	Mayoría de conflictos se resuelven localmente. Con nuevos poderes municipales no queda claro cómo se resolverán conflictos entre áreas urbanas y rurales.
La Paz (Lago Titicaca)  (valles de Luribay, Sorata y Sapahaqui)	Comunidades campesinas y fincas comerciales  ----- Comunidades campesinas y fincas comerciales	Legalmente el solar campesino y la pequeña propiedad son indivisibles e inembargables, pero en la práctica se subdividen y venden con cierta frecuencia.	La mayoría de las tierras fueron tituladas hace décadas como fincas familiares campesinas, algunas registradas, pero mucha desactualización de herencias y actuales dueños.	Ley INRA tendrá poco efecto en la zona. Proceso de municipalización creará mayor vínculo entre regiones urbanas y rurales, con cierta valorización de las tierras.	Mayoría de conflictos se resuelven localmente. Con nuevos poderes municipales no queda claro cómo se resolverán conflictos entre áreas urbanas y rurales.
Potosí (valles de San Juan del Oro y Cotagaita)	Comunidad campesina  ----- Finca comercial	Legalmente el solar campesino y la pequeña propiedad son indivisibles e inembargables, pero en la práctica se subdividen y venden con bastante frecuencia.	La mayoría de las tierras fueron tituladas hace décadas como fincas familiares campesinas, algunas registradas, pero mucha desactualización de herencias y actuales dueños.	Ley INRA tendrá poco efecto en la zona. Proceso de municipalización creará mayor vínculo entre regiones urbanas y rurales, con cierta valorización de las tierras.	Mayoría de conflictos se resuelven localmente. Con nuevos poderes municipales no queda claro cómo se resolverán conflictos entre áreas urbanas y rurales.
Valles Mesotérmicos, SC  (Prov. Florida y J.M. Caballero)	Comunidad campesina  ----- Finca comercial	Legalmente el solar campesino y la pequeña propiedad son indivisibles e inembargables, pero en la práctica se subdividen y venden con bastante frecuencia.	La mayoría de las tierras fueron tituladas hace décadas como fincas familiares campesinas, algunas registradas, pero mucha desactualización de herencias y actuales dueños.	Ley INRA tendrá poco efecto en la zona. No queda claro cuál será el efecto de la zonificación del Plan del Uso del Suelo del Depto. de Santa Cruz.	Mayoría de conflictos se resuelven localmente, poca presencia institucional del Estado.

Fuente: Elaborado sobre la base de la metodología de Muñoz (1993).

**Matriz 9**  
**MACRO ZONA: SANTA CRUZ**

Subzona, depto. (Descripción de zona)	Régimen de tenencia	C. Comportamiento de mercado y valorización de tierras			
		Acceso, tenencia y mecanismos de transacción	Volumen de transacciones	Valorización de mercado	Factores que inciden en la valorización de las tierras
Intergrada, SC  (Llanos al norte de la ciudad de Santa Cruz hasta Montero y camino a Cotoca al este)	Colono	Una alta proporción de las propiedades fueron adquiridas en el mercado. El tamaño promedio de las compras es mayor al tamaño promedio de la zona. Se usan minutas privadas de compraventa y se suele registrar en DDRR. Gran subvalorización en los documentos registrados para reducir carga impositiva.	En el pasado, los pocos colonos que existían vendieron sus tierras a fincas comerciales.	Gran salto discontinuo entre el precio de tierras rurales y las urbanizables. Las rurales están entre \$500 y \$1.200 por ha. Las urbanizables pueden superar los \$2.000 por ha.	Sin lugar a dudas, el principal factor que incrementa el valor de las propiedades es el potencial para urbanizarse (proximidad a Santa Cruz, Warnes o Montero).
	Ganadero		Hoy las ventas son entre ganaderos y fincas comerciales.		
	Finca comercial		Con el tiempo, habrá más ventas para urbanización en Santa Cruz, Warnes, Montero y Cotoca.		
	Comunidad o territorio indígena		Las que todavía tienen monte o son marginales para la agricultura (e.g. Minereros, Saavedra) están entre \$100 y \$300 por ha.		
Expansión, SC  (Bosques y llanos desmontados al este del Río Grande)	Colono	La mayoría de los colonos tuvo acceso a la tierra vía dotación directa. Hoy pocos compran.	Gran dinamismo en el mercado de tierras, principalmente de lotes con monte en áreas de frontera agrícola. El promedio de ocupación es el más bajo de todo el país.	Dependiendo de la zona y cercanía a caminos, las tierras con monte oscilan entre \$100 y \$500 por ha. Las tierras completamente niveladas pueden valer hasta \$1.500 por ha.	La cercanía a las carreteras troncales es la principal determinante del precio.
	Ganadero	Los que tuvieron dotaciones directas ya vendieron a agricultores. Hoy no compran.			
	Finca comercial	Son los principales compradores de tierras en la zona (empresas, Menonitas, Brasileños).			
	Comunidad o territorio Indígena	No participan en compras.			
Colonización, SC  (Bosques y llanos desmontados al norte de la ciudad de Santa Cruz, entre los ríos Yapacaní y San Julián)	Colono	Inicialmente los colonos tuvieron acceso a la tierra por adjudicación. La mayoría de los actuales ocupantes accedió a la tierra vía mercado (74% de la muestra de 211 obs.), una de las tasas más altas del país. Casi todas las fincas comerciales surgieron vía mercado. Las transacciones grandes suelen registrarse nominalmente, pero de difícil fiscalización formal.	Si bien el volumen de transacciones es menor que en la subzona de Expansión, en esta zona también existe bastante dinamismo. Los tamaños de compra sugieren que tal vez se estén agrupando algunas parcelas.	Estas tierras suelen valer menos que en la zona de expansión, por acceso a caminos y calidad.	Cercanía a la subzona de Expansión es una gran determinante del valor.
	Ganadero				
	Finca comercial				
	Comunidad o territorio indígena				
				Las tierras con monte oscilan entre \$50 y \$350 por ha. En las mejores zonas, las tierras desmontadas y niveladas pueden llegar hasta \$800 por ha. Las con plantaciones pueden superar los \$1.000 por ha. En San Julián y Yapacaní valen más que en Guarayos.	En la Brecha Cazarabe, la distancia del asfalto tiene un efecto claro y muy predecible. La asimetría de información entre colonos y comunidades, por un lado, y comerciantes, por otro, parece ser amplia. La percepción de valor varía según la información que se tenga.

Fuente: Elaborado sobre la base de la metodología de Muñoz (1993).

## MACRO ZONA: GANADERA – CASTAÑERA

Subzona, depto. (Descripción de zona)	Régimen de tenencia	C. Comportamiento de mercado y valorización de tierras			
		Acceso, tenencia y mecanismos de transacción	Volumen de transacciones	Valorización de mercado	Factores que inciden en la valorización de las tierras
Beni, BE  (Llanuras inundadas de la región central del Departamento)	Colono				
	Ganadero	Uso de minuta de compra-venta es la norma. Se suele registrar en DRR si la propiedad es grande.	Difícil cuantificar número de transacciones, pero son casi exclusivamente entre ganaderos. Muy pocas fincas comerciales.	Gran variabilidad según las subzonas. Precios varían entre \$5 y \$90 por ha con monte o pastos naturales. Entre \$100 y \$600 por ha desmontada y con potrero.	Principal variable es mejoras (desmonte y potrero), luego cercanía a islas altas.
	Finca comercial	Se suele subvalorizar para evadir carga impositiva.			Cercanía a la ruta de migración del ganado a Santa Cruz también incide en valor.
	Comunidad o territorio indígena	No existen formalmente.	Ninguna	No se transan.	
Oriente, SC  (Lomas y praderas del Escudo Chiquitano, al este del Río San Julián)	Ganadero	Uso de minuta de compra-venta es la norma. Se suele registrar en DRR si la propiedad es grande.	Hay una tendencia creciente en el número de transacciones, primordialmente entre ganaderos.	Gran variabilidad según las subzonas. Precios varían entre \$10 y \$200 con monte.	Principal variable es mejoras (desmonte y potrero), luego cercanía a camino o vía férrea.
	Finca comercial	Se suele subvalorizar para evadir carga impositiva.	Muy pocas fincas comerciales.	Entre \$200 y \$500 por ha desmontada y con potrero.	Cercanía a poblado también incide en valor.
	Comunidad o territorio indígena	Si ocurren, alta informalidad.	Casi ninguna	No se transan mucho.	
Chaco, SC,CH,TA  (Bosques y praderas secas al extremo sureste del país)	Ganadero	Uso de minuta de compra-venta es la norma. Se suele registrar en DRR si la propiedad es grande.	Hay una tendencia creciente en el número de transacciones, primordialmente entre ganaderos. Muy pocas fincas comerciales.	Gran variabilidad según las subzonas. Precios varían entre \$5 y \$200 con monte.	Principal variable es mejoras (desmonte, potrero, riego), luego cercanía a camino troncal o a centro poblado.
	Finca comercial	Se suele subvalorizar para evadir carga impositiva.		Entre \$200 y \$500 por ha. desmontada y con potrero. Con riego en Abapó hasta \$1.000.	
	Comunidad o territorio indígena	No ocurren.	Sólo un caso documentado con apoyo de una ONG (compra).	No se transan.	
Castañera, BE, PA  (Bosque húmedo noreste del país)	Ganadera	Informales, minutas notariadas.	Poco conocimiento.	Varía mucho. Desde \$0.50 hasta \$50 por ha. de pasturas y llanos. Un poco más con potreros o algo de infraestructura.	Principales determinantes del precio son uso (potrero o recolección de castaña) y cercanía a Riberalta, Guayaramerín o Cobija.
	Comunidad o territorio indígena	No existen	Ninguno		

Fuente: Elaborado sobre la base de la metodología de Muñoz (1993).

**Matriz 11**  
**MACRO ZONA: COLONIZACIÓN**

Subzona, depto. (Descripción de zona)	Régimen de tenencia	C. Comportamiento de mercado y valorización de tierras			
		Acceso, tenencia y mecanismos de transacción	Volumen de transacciones	Valorización de mercado	Factores que inciden en la valorización de las tierras
Yungas / Alto Beni, LP  (Valles húmedos del pie de monte andino, al este del Departamento de La Paz)	Colono	La gran mayoría de los colonos accedieron a sus tierras por adjudicación directa del Estado	Bastantes intrastrata; algunas con ganaderos o agricultores comerciales	En Alto Beni (Caranavi), \$80 a 300 con monte, hasta \$1000/ha. con plantaciones	No se pudo obtener mucha información confiable. En general, principales factores
	Ganadero	Accedieron a tierras primordialmente por dotación directa; algunos por compra	Pocas	En Nor Yungas (Coroico), \$700 a 1000 con monte, hasta \$1500 por ha. con plantaciones	Son cercanía a poblado principal, acceso a carretera asfaltada y existencia de plantaciones
	Finca comercial	Algunos por adjudicación; muchos por compra en el mercado	Algunas	En Sur Yungas (Chulumani), \$600 a 1000 con monte, hasta \$3000/ha. cerca a Chulumani	
	Comunidad o territorio indígena	Las pocas comunidades que existen recién están en proceso de reconocimiento de derechos	No se aplica	No se aplica	No se aplica
Ixiamas, LP  (Lomas y praderas al extremo norte del Departamento de La Paz)	Colono	Muy pocos poseedores de tierras tienen sus derechos debidamente reconocidos y titulados	Virtualmente no existe información sobre los volúmenes de transacciones	Subregión Ixiamas-Bosques del Norte, la tierra con monte vale \$10 a 20 por ha., hasta \$250 desmontada y hasta \$500 por ha. con plantaciones.	Virtualmente no existe información sobre transacciones de mercado y sobre los factores que inciden en la valorización de las tierras. Costo de chaqueo está entre \$40 y \$170 por ha., hasta \$220 con destronque y hasta \$325 de potrero.
	Ganadero	Los pocos con documentación la obtuvieron mediante dotación directa del Estado			
	Finca comercial	Virtualmente no existen registros de transacciones de compra-venta		Subregión Buenaventura, de \$5 a 100 desmontada, hasta \$300 con potrero.	
	Comunidad o territorio indígena	No transan en el mercado	No se aplica	No se aplica	No se aplica
Chapare, CB  (Valles y llanos húmedos al norte y noreste del Departamento de Cochabamba)	Colono	Originalmente acceso era por adjud. directa, pero actualmente mayoría accede por el mercado	Muchas transacciones intrastrata; algunas con otros	Cerca a Villa Tunari entre \$1600 y 2500 por ha.	No se pudo obtener mucha información confiable. En general, principales factores son cercanía a poblados (especialmente Villa Tunari), acceso a carretera asfaltada y existencia de plantaciones.
	Ganadero	Casi todos acceden a las tierras por el mercado	Muy pocas	De 30 a 60 km de Villa Tunari, entre \$1000 y 2200 por ha.	Cultivo de coca también es factor importante.
	Finca comercial	Casi todos acceden a las tierras por el mercado	Algunas transacciones de compra de tierras de colonos	A más de 100 km de Villa Tunari, entre \$400 y 1300 por ha.	
	Comunidad o territorio indígena	No transan en el mercado	No se aplica	No se aplica	No se aplica

Fuente: Elaborado sobre la base de la metodología de Muñoz (1993).

## MACRO ZONA: VALLES ANDINOS

Subzona, depto. (Descripción de zona)	Régimen de tenencia	C. Comportamiento de mercado y valorización de tierras			
		Acceso, tenencia y mecanismos de transacción	Volumen de transacciones	Valorización de mercado	Factores que inciden en la valorización de las tierras
Cochabamba (valles alto y bajo)	Comunidad campesina	En valles alto y bajo, mayoría de dueños accedieron a tierras por herencia o dotación	Pocas transacciones en Aiquile, Tiraque, Arani.	Tarata: \$900 a \$3K / ha sin riego; Cliza: \$2K a \$6K sin riego, \$8K a \$16K con riego.	Riego es principal variable, cercanía a poblados grandes y a carretera asfaltada.
(valle central)	Finca comercial / Tierras periurbanas	En valle central existen muchos dueños periurbanos que compraron tierras en el mercado	No está documentado, pero muy frecuentes, una de las zonas más dinámicas del país.	Sacaba: \$15K a \$60K por ha Sipe Sipe: \$30K \$100K por ha Tiquipaya: \$60K a \$180K / ha.	Cercanía a ciudad de Cochabamba es esencial, riego para quintas periurbanas.
Chuquisaca (valle Camargo)	Comunidades campesinas y fincas comerciales	Mitad de los encuestados accedieron a tierras vía el mercado. Tiempo promedio de posesión 34 años, el más alto del país. Son regiones muy tradicionales.	Muy poco documentado, pero se sospecha que es bastante limitado.	Sin riego, \$1.000 a \$6.000 / ha Con riego, \$6K a \$10K y con frutales, \$8K a \$14K por ha	Acceso a riego, plantaciones de frutales o viñedos son los principales factores.
(alrededores de Sucre)	Comunidades campesinas y fincas comerciales		Poca información, sólo el 2% de encuestados deseaba vender y 18% deseaba comprar	Sin riego, hasta \$15K por ha. Semiurbanas con riego/frutas, hasta \$80K por ha (\$8 por m <sup>2</sup> )	Cercanía a Sucre es el principal factor y sobre carretera.
Tarija	Comunidad campesina	Dos tercios de encuestados accedieron a tierras por herencia. Tiempo promedio de posesión 29 años, uno de los más altos del país. Pocas compras.	Poca información. Por escasez de tierras, en encuesta sólo un 2% deseaba vender, pero un 50% deseaba comprar tierras recientemente. Ventas suelen ser subdivisiones de fincas.	Con riego entre \$6.000 y \$10.000 por ha, con frutales hasta \$18.000 cerca a Tarija.  Precio referencial de demanda representa 78% de autovalor de encuestados.	Principales variables son acceso a riego, existencia de frutales y cercanía a Tarija, San Lorenzo o el Puente.
(valle central y camino a Camargo)	Finca comercial				
La Paz (Lago Titicaca)	Comunidades campesinas y fincas comerciales	Dos tercios de encuestados accedieron a tierras vía el mercado. Tiempo promedio de posesión 29 años, uno de los más altos del país.	Poca información. Por escasez de tierras, en encuesta sólo un 6% deseaba vender, pero un 54% deseaba comprar tierras recientemente. Ventas suelen ser subdivisiones de fincas.	Sin riego, entre \$200 y \$500 por ha., con riego de \$500 a \$1.000 por ha.  \$900 a \$1.200 / ha sin riego en cabecera, \$8K con riego, hasta \$15K / ha con frutales en valle.	Principal variable es cercanía a carretera asfaltada y potencial como lote comercial  Principal variable es riego en valle, luego plantaciones de frutales.
(valles de Luribay, Sorata y Sapahaqui)	Comunidades campesinas y fincas comerciales				
Potosí	Comunidad campesina	Dos tercios de encuestados accedieron a tierras vía el mercado. Tiempo promedio de posesión 31 años, uno de los más altos del país.	Poca información. Encuesta muestra que sólo un 7% deseaba vender y sólo un 28% deseaba comprar tierras recientemente. Ventas suelen ser subdivisiones de fincas.	Sin riego, entre \$200 y \$500 por ha., con riego de \$2.000 a \$4.000 en Cotagaita, de \$4.000. \$8.000 cerca a Tupiza, y hasta \$12.000 por ha. con frutales cerca a Tupiza.	Principales variables son acceso a riego, existencia de frutales y cercanía a Tupiza, Villazón, Cotagaita, camino a Camargo, o Betanzos.
(valles de San Juan del Oro y Cotagaita)	Finca comercial				
Valles Meso-térmicos, SC	Comunidad campesina	Actuales dueños de tierras accedieron a éstas por herencia o mercado. Quedan muy pocos beneficiarios originales de la Reforma Agraria. Pocos dueños no campesinos.	Poca información. Encuesta muestra que sólo un 5% deseaba vender y sólo un 26% deseaba comprar tierras recientemente. Ventas suelen ser subdivisiones de fincas.	Con riego entre \$5.000 y \$8.000 por ha, con plantaciones hasta \$12.000.  Precio referencial de demanda representa 79% de autovalor de encuestados.	Principales variables son existencia de plantaciones, cercanía a carretera Santa Cruz a Cochabamba.
(Prov. Florida y J.M. Caballero)	Finca comercial				

Fuente: Elaborado sobre la base de la metodología de Muñoz (1993).



Serie

desarrollo productivo

## Números publicados

- 16 Reestructuración y competitividad: bibliografía comentada (LC/G.1840). Red de reestructuración y competitividad, noviembre de 1994
- 17 Síntesis del planteamiento de la CEPAL sobre la equidad y transformación productiva (LC/G.1841). Red de reestructuración y competitividad, diciembre de 1994
- 18 Two studies on transnational corporations in the Brazilian manufacturing sector: the 1980s and early 1990s (LC/G.1842). Red de empresas transnacionales e inversión extranjera, diciembre de 1994
- 19 Tendencias recientes de la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe: elementos de políticas y resultados (LC/G.1851). Red de empresas transnacionales e inversión extranjera, diciembre de 1994
- 20 Empresas transnacionales manufactureras en cuatro estilos de reestructuración en América Latina. Los casos de Argentina, Brasil, Chile y México después de la sustitución de importaciones (LC/G.1857). Red de empresas transnacionales e inversión extranjera, mayo de 1995
- 21 Mexico's incorporation into the new industrial order: foreign investment as a source of international competitiveness (LC/G.1864). Red de empresas transnacionales e inversión extranjera, mayo de 1995
- 22 Informe sobre la competitividad internacional de las zonas francas en la República Dominicana (LC/G.1866). Red de empresas transnacionales e inversión extranjera, agosto de 1995
- 23 América Latina frente a la globalización (LC/G.1867). Red de empresas transnacionales e inversión extranjera, agosto de 1995
- 24 Los flujos de capital extranjero en la economía chilena: renovado acceso y nuevos usos (LC/G.1868). Red de empresas transnacionales e inversión extranjera, septiembre de 1995
- 25 Paths towards international competitiveness: a CANalysis (LC/G.1869). Red de empresas transnacionales e inversión extranjera, junio de 1995
- 26 Transforming sitting ducks into flying geese: the Mexican automobile industry (LC/G.1865). Red de empresas transnacionales e inversión extranjera, octubre de 1995
- 27 Indicadores de competitividad y productividad. Revisión analítica y propuesta de utilización (LC/G.1870). Red de reestructuración y competitividad, septiembre de 1995
- 28 The Taiwanese experience with small and medium-sized enterprises (SMEs). Possible lessons for Latin America and the Caribbean (LC/G.1872). Red de reestructuración y competitividad, agosto de 1995
- 29 Fortalecimiento de los gremios empresariales en América Latina (LC/G.1885). Red de reestructuración y competitividad, octubre de 1995

- 30 Historia evolutiva de una planta metalmeccánica chilena: relaciones micro-macro y desarrollo tecnológico (LC/G.1887). Red de reestructuración y competitividad, agosto de 1997
- 31 Nuevos problemas y oportunidades en el desarrollo industrial de América Latina (LC/G.1910). Red de reestructuración y competitividad, julio de 1997 [www](#)
- 32 Integración económica e inversión extranjera: la experiencia reciente de Argentina y Brasil (LC/G.1911). Red de empresas transnacionales e inversión extranjera, julio de 1997
- 33 Sistemas de innovación y especialización tecnológica en América Latina y el Caribe (LC/G.1913). Red de reestructuración y competitividad, marzo de 1996
- 34 Política industrial y competitividad en economías abiertas (LC/G.1928). Red de reestructuración y competitividad, octubre de 1996
- 35 Reestructuración y competitividad: segunda bibliografía comentada . Publicaciones de carácter general y de la región de América Latina y el Caribe, Volumen I (LC/G.1933) y América Latina y el Caribe: publicaciones por países, Volumen II (LC/G.1933/Add.1). Red de reestructuración y competitividad, octubre de 1996
- 36 Encadenamientos, articulaciones y procesos de desarrollo industrial (LC/G.1934). Red de reestructuración y competitividad, noviembre de 1996
- 37 Las economías asiáticas emergentes: treinta años de dinamismo exportador (LC/G.1935). Red de reestructuración y competitividad, febrero de 1997
- 38 Escenarios de la agricultura y el comercio mundiales hacia el año 2020 (LC/G.1940). Red de desarrollo agropecuario, noviembre de 1996
- 39 La posición de países pequeños en el mercado de las importaciones de los Estados Unidos: efectos del TLC y la devaluación mexicana (LC/G.1948). Red de reestructuración y competitividad, diciembre de 1997
- 40 Empresas transnacionales y competitividad internacional: un Canálisis de las experiencias de Asia en desarrollo y América Latina (LC/G.1957). Red de empresas transnacionales e inversión extranjera, julio de 1997 [www](#)
- 41 Quality management and competitiveness: the difusion of the ISO 9000 standards in Latin America and recommendations for government strategies (LC/G.1959). Red de reestructuración y competitividad, diciembre de 1997 [www](#)
- 42 Quality management ISO 9000 and government programmes (LC/G.42). Red de reestructuración y competitividad, diciembre de 1997
- 43 El empleo agrícola en América Latina y el Caribe: pasado reciente y perspectivas (LC/G.1961). Red de desarrollo agropecuario, agosto de 1997
- 44 Restructuring in manufacturing: case studies in Chile, Mexico and Venezuela (LC/G.1971). Red de reestructuración y competitividad, agosto de 1998 [www](#)
- 45 La competitividad internacional de la industria de prendas de vestir de la República Dominicana (LC/G.1973). Red de empresas transnacionales e inversión extranjera, febrero de 1998 [www](#)
- 46 La competitividad internacional de la industria de prendas de vestir de Costa Rica (LC/G.1979). Red de inversiones y estrategias empresariales, agosto de 1998 [www](#)
- 47 Comercialización de los derechos de agua (LC/G.1889). Red de desarrollo agropecuario noviembre de 1998 [www](#)
- 48 Patrones tecnológicos en la hortofruticultura chilena (LC/G.1990). Red de desarrollo agropecuario, diciembre de 1997 [www](#)
- 49 Policy competition for foreign direct investment in the Caribbean basin: Costa Rica, Jamaica and the Dominican Republic (LC/G.1991). Red de reestructuración y competitividad, mayo de 1998 [www](#)
- 50 El impacto de las transnacionales en la reestructuración industrial en México. Examen de las industrias de autopartes y del televisor (LC/G.1994). Red de empresas transnacionales e inversión extranjera, septiembre de 1998 [www](#)



- 51 Perú: un CANálisis de su competitividad internacional (LC/G.2028). Red de inversiones y estrategias empresariales, agosto de 1998 [www](#)
- 52 National agricultural research systems in Latin America and the Caribbean: changes and challenges (LC/G.2035). Red de desarrollo agropecuario, agosto de 1998 [www](#)
- 53 La introducción de mecanismos de mercado en la investigación agropecuaria y su financiamiento: cambios y transformaciones recientes (LC/L.1181 y Corr.1). Red de desarrollo agropecuario, abril de 1999 [www](#)
- 54 Procesos de subcontratación y cambios en la calificación de los trabajadores (LC/L.1182-P). Red de reestructuración y competitividad, N° de venta: S.99.II.G.23, (US\$10.00), 1999 [www](#)
- 55 La subcontratación como proceso de aprendizaje: el caso de la electrónica en Jalisco (México) en la década de los noventa (LC/L.1183-P). Red de reestructuración y competitividad, N° de venta: S.99.II-G.16 (US\$ 10.00), 1999 [www](#)
- 56 Social dimensions of economic development and productivity: inequality and social performance (LC/L.1184-P). Red de reestructuración y competitividad, N° de venta: E.99.II.G.18, (US\$10.00), 1999
- 57 Impactos diferenciados de las reformas sobre el agro mexicano: productos, regiones y agentes (LC/L.1193-P), Red de desarrollo agropecuario, N° de venta: S.99.II.G.19 (US\$10.00), 1999 [www](#)
- 58 Colombia: Un Canálisis de su competitividad internacional (LC/L.1229-P), Red de inversiones y estrategias empresariales, N° de venta S.99.II.G.26 (US\$10.00), 1999
- 59 Grupos financieros españoles en América Latina: Una estrategia audaz en un difícil y cambiante entorno europeo (LC/L.1244-P), Red de inversiones y estrategias empresariales, N° de venta S.99.II.G.27 (US\$10.00), 1999 [www](#)
- 60 Derechos de propiedad y pueblos indígenas en Chile (LC/L.1257-P), Red de desarrollo agropecuario, N° de venta: S.99.II.G.31 (US\$10.00), 1999 [www](#)
- 61 Los mercados de tierras rurales en Bolivia (LC/L.1258-P), Red de desarrollo agropecuario, N° de venta: S.99.II.G.32 (US\$10.00), 1999

- El lector interesado en números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile. No todos los títulos están disponibles.
- Los títulos a la venta deben ser solicitados a la Unidad de Distribución, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile, Fax (562) 210 2069, [publications@eclac.cl](mailto:publications@eclac.cl).

[www](#). Disponible también en Internet: <http://www.eclac.cl>

Nombre: ..... Actividad:..... Dirección:..... Código postal, ciudad, país: ..... Tel.: ..... Fax:..... E.mail: .....
--