



Carlos Morales-Schechinger ingresó al IHS, el Instituto de Estudios sobre la Vivienda y el Desarrollo Urbano de la Universidad Erasmus en Rotterdam, Holanda, en el año 2008. Dicho instituto internacional atrae estudiantes de todo el mundo, en su mayoría de los países en vías de desarrollo. Algunos programas del IHS están organizados conjuntamente con el Instituto Lincoln.

Anteriormente, Morales se desempeñó como profesor a tiempo parcial en la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). En los últimos 12 años, ha colaborado en forma regular en seminarios y cursos organizados por el Instituto Lincoln en toda América Latina. Su labor docente se centra principalmente en temas tales como instrumentos de recuperación de plusvalías del suelo, tributación sobre suelo e inmuebles, y políticas preventivas basadas en el suelo como alternativas a los asentamientos informales.

Morales ha ocupado diferentes puestos gubernamentales: se desempeñó como Director de Políticas e Instrumentos de Suelo en la Secretaría de Desarrollo Urbano de México, donde diseñó e implementó un ambicioso programa de reservas territoriales, y como director de política catastral del gobierno de la Ciudad de México, donde manejó una extensa reforma fiscal de los impuestos sobre la propiedad. También ocupó puestos en bancos públicos y privados en México, donde se ocupó de valuaciones inmobiliarias, hipotecas, administración de propiedades y préstamos para grandes desarrollos urbanos y para gobiernos municipales.

Morales obtuvo el título de grado en Arquitectura por la UNAM, un diploma en Financiamiento de Gobiernos Locales por la Universidad de Birmingham, Reino Unido, y una maestría en Estudios Urbanos por la Universidad de Edimburgo, Reino Unido. Contacto: c.morales@ihs.nl.

Carlos Morales-Schechinger

LAND LINES: *¿Cómo se involucró usted con el Instituto Lincoln?*

CARLOS MORALES: Mi primer contacto fue a principios de la década de 1980, cuando asistí a una conferencia internacional patrocinada por el Instituto que tuvo lugar en Cambridge y que estaba relacionada con mi trabajo para el gobierno sobre políticas de suelo urbano. Las ideas que aprendí allí pude ponerlas directamente en práctica dos años más tarde cuando trabajaba en una reforma para aumentar la oferta de suelos con servicios en ciudades de tamaño mediano y logré subsidio cruzado para lotes con servicios para las familias de bajos recursos en México. A principios de la década de 1990, al estar trabajando para el gobierno de la Ciudad de México en una ambiciosa reforma del impuesto sobre la propiedad, asistí a otra conferencia del Instituto sobre tributación sobre la propiedad.

A partir del año 2000, participé en varias actividades educativas organizadas por Martim Smolka a través del Programa para América Latina y el Caribe. Alrededor del año 2004, el Instituto creó una iniciativa conjunta con el IHS y me contrató como uno de los conferencistas invitados por el Instituto para dictar clases en estos programas. Más adelante, me invitaron a ser parte del IHS a tiempo completo para manejar esta iniciativa conjunta.

LAND LINES: *¿Cómo compara usted la efectividad de instituciones como el IHS y el Instituto Lincoln?*

CARLOS MORALES: Creo que son complementarios. El Instituto Lincoln es líder en investigación y educación sobre políticas de suelo, con un enfoque internacional en América Latina y China. El IHS es reconocido por su tarea educativa y de formación de capacidades en temas de gestión y desarrollo urbano para una audiencia mundial, particularmente los países en vías de desarrollo y en transición. Los cursos del IHS se encuentran abiertos a estudiantes de todas las regiones, aunque la mayoría proviene de países de África, Asia, Europa Central y Europa Oriental. Mediante la iniciativa conjunta con el IHS, el Instituto Lincoln tiene la posibilidad de alcanzar a estudiantes de muchos más países de manera eficiente.

LAND LINES: *La tarea de transmitir conocimientos fundamentales sobre políticas de suelo y gestión urbana a profesionales no es fácil. En su opinión, ¿cuál es el enfoque más efectivo para lograrlo?*

CARLOS MORALES: Es importante la combinación de dos factores: el perfil del profesor y una pedagogía adecuada. Los profesores deben tener experiencia tanto en lo práctico como en lo académico, para poder así responder las preguntas que resultan relevantes para los técnicos profesionales, especialmente cuando las respuestas impliquen alejarlos de su zona de confort y enfrentar algún tipo de desafío.

El objetivo último de las ciencias sociales es precisamente el de cambiar la realidad, no sólo entenderla. La consultoría acerca a los académicos a la práctica, pero no los confronta con el compromiso moral de implementar una política o con la responsabilidad ética de hacer que la política funcione en la realidad. La experiencia en la práctica directa es fundamental. Los programas del Instituto en América Latina emplean profesores con este perfil, quienes han probado ser efectivos al tratar cuestiones tales como el impacto de la tributación y las regulaciones en los mercados inmobiliarios y al escoger instrumentos de recuperación de plusvalías del suelo, ambos temas candentes en la región.

En cuanto a la pedagogía, los técnicos profesionales tienden a ser escépticos acerca de la teoría, ya que la consideran poco práctica y desean probarla para convencerse. El uso de ejemplos de políticas implementadas en otras ciudades resulta muy útil. Algunos estudiantes de países en vías de desarrollo no aceptan casos de países más desarrollados, ya que sostienen que sus estructuras de gobernanza son demasiado diferentes. Otros estudiantes prefieren casos de situaciones diversas, ya que, a pesar de las diferencias contextuales, aspiran a lograr mejores oportunidades de desarrollo para sus propios países. Un profesor debe tener un arsenal de casos diferentes para examinarlos cuando surjan las preguntas.

Los juegos de simulación también resultan una técnica muy efectiva. Los juegos de roles en los que los participantes compiten entre sí son los más útiles para comprender los mercados inmobiliarios y ayudar a resolver problemas. Los juegos de roles son muy reveladores, aunque los participantes no logren resolver los problemas, puesto que los motiva a preguntarse qué ocurrió. He visto cómo los participantes que experimentaron el fracaso en un juego comienzan a cooperar y a diseñar reglamentaciones ingeniosas por su propia cuenta. Otra estrategia es la de asignar a los participantes un rol que sea

contrario a sus creencias o experiencias. Por ejemplo, los funcionarios gubernamentales que representan el papel de desarrolladores piratas descubren las grandes cantidades de dinero que tienen que gastar los pobres sólo para tener acceso a los terrenos.

Jugar al abogado del diablo funciona bien cuando se debaten conceptos controvertidos, como si los participantes estuvieran en un tribunal de tierras. Esta no es una técnica nueva, a menos que se juegue con algunas variaciones. Un ejemplo sería determinar los criterios para la compensación por expropiaciones. En este juego, un equipo sostiene ideas a favor de los valores de uso actual, y otro equipo, los valores de uso futuro. Se brinda literatura de apoyo e información práctica para que cada equipo pueda elaborar sus argumentos. Los profesionales de diferentes países pueden referirse a ejemplos de expropiaciones normativas, ya sean las expropiaciones ocurridas en China, las restituciones de terrenos en Europa Oriental o la venta de derechos de construcción en Brasil.

Debido a que los participantes deben defender una postura con la que no están de acuerdo, les resulta necesario estudiar y trabajar con más ahínco. En muchos casos, terminan cambiando de opinión o, al menos, identificando nuevos argumentos para su uso posterior en los debates con sus oponentes en la vida real. Al finalizar el juego del tribunal de tierras, el grupo que actúa como jurado vota dos veces en secreto: primero sobre el desempeño del equipo cuyos miembros actuaban como defensores; segundo, sobre los argumentos conceptuales. Cuando un equipo recibe más votos que la posición que defendían, queda claro que se necesita investigar el tema con mayor profundidad. Lo que más me gusta es que el juego no impone una posición a los participantes, sino que eleva el nivel de debate.

LAND LINES: *¿Cuáles son los principales tipos de resistencia que existen en torno a los conceptos e ideas relacionadas con las políticas de suelo?*

CARLOS MORALES: El concepto que con mayor frecuencia suscita resistencia tal vez sea la forma en que los impuestos y las normas se capitalizan en el precio del suelo. La resistencia puede provenir de un punto de vista ideológico (tanto la izquierda como la derecha tienen sus argumentos), del interés personal (los propietarios no aceptan fácilmente sacrificar sus ganancias) o de la ignorancia acerca de la forma en que funciona el concepto de capitalización. Como educador, es mi función tratar el tema de este último desafío.

Aunque a los profesionales se les explique la teoría, permanecen escépticos si su experiencia contradice la teoría. El malentendido

puede surgir del hecho de referirse a un impuesto sobre un bien de consumo que no es tan escaso como el suelo, aunque también puede derivarse de la experiencia que tengan con los mercados inmobiliarios en sí. Esto ocurre cuando se presentan de forma conjunta dos políticas con efectos opuestos, como por ejemplo el aumento de las densidades y el aumento de los impuestos. El efecto combinado de estas medidas dificulta la comprensión del impacto que tiene cada una de ellas. Un juego de simulación puede ayudar a aislar cada impacto. Los profesionales deben experimentar con cada medida para poder entender mejor ambas políticas. He notado que a veces asienten con escepticismo cuando uno dicta la teoría, pero que luego sonrían con cara de “eureka” cuando logran comprenderla después de participar en un juego.

LAND LINES: *¿Cómo supera usted la resistencia hacia temas tales como la recuperación de plusvalías?*

CARLOS MORALES: Toda tarifa relacionada con el aumento de las densidades es una forma de recuperar la plusvalía del suelo, así como también una fuente de financiamiento de infraestructura, tal como lo está llevando a cabo la ciudad de São Paulo al cobrar por derechos de construcción adicionales. El debate sobre la forma en que esta política tiene un impacto sobre los precios de mercado es controvertido. Los propietarios no están de acuerdo, ya que esta política reduce sus expectativas de precios; por otro lado, los desarrolladores están a favor, ya que esta política reduce los precios del suelo y los pagos que se realizan a la ciudad vuelven en forma de obras públicas. Una situación similar se dio en Bogotá, cuando se creó un impuesto sobre la plusvalía del suelo.

Ambos casos resultan referencias útiles cuando se quiere explicar la recuperación de plusvalías del suelo en los países en vías de desarrollo, aunque es necesario documentar y divulgar más casos de ciudades, y algunos profesionales quieren ejemplos de países desarrollados. Esto no es fácil, ya que la recuperación de plusvalías del suelo es un término de moda en los círculos de América Latina, no así en la mayoría de los países desarrollados. Y esto no quiere decir que el concepto de recuperación de plusvalías no se utilice en los Estados Unidos u otros lugares, sino que se asume como parte del funcionamiento del mercado inmobiliario. Por lo tanto, los profesores tienen la función de resaltar esta cuestión y dar lugar a la posibilidad de compartir experiencias entre los profesionales provenientes tanto de países desarrollados como en vías de desarrollo.

LAND LINES: *¿Qué podría comentarnos acerca de las dificultades que existen al tratar de transmitir*

conceptos sobre tributación a los planificadores?

CARLOS MORALES: Los planificadores aprenden acerca de los impuestos sobre la propiedad si estos son lo suficientemente altos como para tener un impacto sobre las decisiones que toman los propietarios, los desarrolladores y los usuarios del suelo, tal como ocurre en los Estados Unidos. En los países en vías de desarrollo, estos impuestos son, por lo general, tan bajos que no tienen un impacto sobre las decisiones del mercado, por lo que los planificadores no se interesan en ellos. Cuando participamos en juegos que ilustran el funcionamiento de los mercados de suelo a los arquitectos (quienes, con frecuencia, también son planificadores) y estos se dan cuenta de que la ciudad no está yendo hacia donde ellos esperan, su reacción más frecuente es la de sugerir más impuestos y mercados inmobiliarios más eficientes. Casi nunca proponen un plan de uso del suelo tradicional.

LAND LINES: *En su opinión, ¿cuáles son los conceptos o ideas fundamentales que podrían marcar la diferencia en el debate internacional sobre los mercados inmobiliarios urbanos?*

CARLOS MORALES: Resaltar el hecho de que la recuperación de plusvalías del suelo es una fuente importante de financiamiento de infraestructura y prevención de asentamientos informales puede generar la participación de más partes interesadas en un debate serio. Las ideas relacionadas con la seguridad de la tenencia, el registro de inmuebles y los títulos de propiedad a fin de aumentar el acceso a préstamos han estado dominando las políticas, aunque los resultados no han sido tan positivos como se esperaba. Los asentamientos informales siguen desarrollándose y la prestación de servicios continúa bastante atrasada.

Aquellas políticas que tienen que ver con la tributación del suelo y las obligaciones —no solamente con los derechos de propiedad— tienen mayores posibilidades de mejorar el funcionamiento de los mercados inmobiliarios urbanos. UN-Habitat y el Banco Mundial adoptaron las primeras nociones de seguridad de la tenencia como una solución, pero ahora están comenzando a mostrar interés en los instrumentos de desarrollo urbano basados en el suelo. Las políticas de recuperación de plusvalías del suelo tendrán un efecto mañana, aunque su costo político se produce hoy, ya que entregar títulos de propiedad es barato y atractivo para los políticos de corto plazo. Este es el desafío que debemos enfrentar en el debate internacional con el fin de asegurar una reforma del mercado inmobiliario más efectiva y a largo plazo. 