

## LA COMERCIALIZACIÓN DE LOS LOTES DE INVERSIÓN EN YUCATÁN, MÉXICO

BRAYANT SANDOVAL ESCALANTE<sup>1</sup>

JAVIER BECERRIL GARCÍA<sup>2</sup>

### RESUMEN

En los últimos años, el estado de Yucatán, en México, ha experimentado un crecimiento económico impulsado por la inversión extranjera directa, la inversión pública y sus ventajas comparativas, como son la seguridad y los recursos naturales. Esto lo ha convertido en un polo de atracción para inversionistas y nuevos residentes, impulsando un auge inmobiliario, especialmente en la oferta de lotes de inversión, cuyos atributos han detonado especulación sobre la tierra a nivel estatal. Este estudio tiene el objetivo de conocer las características de estos lotes en venta y los argumentos que emplean las empresas inmobiliarias para comercializarlos. Para lograrlo, se revisaron distintas páginas electrónicas de empresas e intermediarios inmobiliarios de agosto de 2022 a diciembre de 2023, lo que permitió construir una muestra de 228 desarrollos de lotes de inversión en Yucatán que, posteriormente, fue analizada estadística y cualitativamente.

Palabras clave: especulación, urbanismo, bienes raíces, crecimiento urbano, neoliberalismo.

## THE COMMERCIALIZATION OF THE INVESTMENT LOTS IN YUCATAN, MEXICO

### ABSTRACT

In recent years, the state of Yucatan, Mexico, has experienced economic growth driven by foreign direct investment, public investment, and its comparative advantages, such as security and natural resources. This has made it an attractive destination for investors and new residents, fueling a real estate boom, particularly in the supply of investment lots, whose attributes have triggered land speculation at the state level. This study aimed to understand the characteristics of these land lots for sale and the marketing strategies applied by real estate companies. To achieve

<sup>1</sup> Universidad Autónoma de Yucatán (UADY), brayant.se@gmail.com.

<sup>2</sup> UADY, javier.becerril@correo.uady.mx.

this goal, different websites of companies and real estate intermediaries were reviewed from August 2022 to December 2023, what it allowed the construction of a sample of 228 investment lots developments in Yucatan, which was subsequently analyzed using statistical and qualitative methods.

Keywords: speculation, urbanism, real estate, urban growth, neoliberalism.

## ANTECEDENTES

En las últimas décadas del siglo xx, el modelo económico neoliberal se ha convertido en el paradigma dominante en la mayoría de las economías del globo, lo que ha implicado que naciones implementen políticas públicas enfocadas a la poca intervención del aparato del Estado, propiciando la idea de un mercado “perfectamente competitivo”, la expansión del mercado internacional, una mayor libertad económica para propiciar la acumulación del capital, una relación más estrecha entre el hemisferio norte hacia el sur con intereses sobre los recursos naturales y, sin lugar a duda, la formación de mano de obra calificada y barata para un sinnúmero de capitales extranjeros. Particularmente, en el ámbito del urbanismo, la adopción de este modelo —libre mercado en competencia con baja o nula participación del Estado como regulador y garante de los derechos de los más desprotegidos—, ha implicado que en varios espacios geográficos se genere una desigualdad significativa, en donde se explotan y reproducen diferencias socioespaciales (Brenner, Peck y Theodore 2015; Schiavo y Gelfuso 2018).

En América Latina, la adopción del modelo neoliberal ha llevado a varios países a promover una política de desarrollo urbano y de vivienda con énfasis en el mercado, en donde los Estados se han empeñado en apoyar la oferta y la demanda de bienes inmuebles (Salinas Arreortua y Pardo Montaña 2018). México no es la excepción, pues desde la década de los noventa, y por medio de una política fiscal restrictiva, se ha propiciado el desmantelamiento de diversas instituciones,<sup>3</sup> dando paso al libre mercado mediante el supuesto de equidad y eficiencia. Con ello, la planeación urbana se ha ido implementado bajo la idea de que los mecanismos del mercado podrán asignar los usos de suelo y servicios urbanos de manera adecuada; no obstante, lo que realmente se ha propiciado es el crecimiento desordenado de tramas urbanas y la especulación sobre el valor del suelo (Garza 2003; Salazar 2014). Concretamente, el número de unidades habitacionales del país se incrementó a partir de la modificación al artículo 27 constitucional en 1992, pues este cambio permitió la transformación de la política pública para que el Estado mexicano pudiera transformar tierras ejidales en privadas, y así contribuir con el desarrollo urbano y la construcción de viviendas en todo el país (Merchand Rojas 2019). Asimismo, otros factores que propiciaron este *boom* inmobiliario fueron la aplicación de una política habitacional orientada a la producción de vivienda nueva (Salazar 2014) y la ejecución de una política de descentralización de funciones de planeación urbana a los estados y municipios (reflejada, por ejemplo, en la modificación del artículo 115 constitucional en 1983), pero sin derogar la Ley de Planeación que, a grandes rasgos, obliga al

<sup>3</sup> El caso más relevante en el sector de planeación urbana fue la desaparición de la Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología (SEDUE), que tenía amplias funciones de ordenamiento territorial, desarrollo urbano y política ambiental (Garza 2003).

aparato gubernamental federal a ejecutar un plan nacional y programas públicos (Bolio Osés 2016; Garza 2003).

Puede resaltarse también que Garza (2010) denominó al periodo de 1990 al 2000 como el de “consolidación metropolitana durante el neoliberalismo”, pues es cuando se alcanzó un sistema de 349 ciudades y un grado de urbanización del 67.3%; además, para 2005 el sistema de ciudades aumentó a 367 y se obtuvo un alto nivel de concentración de la población y la economía en los principales espacios metropolitanos.

En la actualidad, distintos estados mexicanos han experimentado un acelerado proceso de urbanización. Este es el caso de Yucatán, ubicado en el sureste del territorio nacional, cuyo espacio rural ha ido experimentando un proceso de creciente abandono, mientras que la demanda sobre los patrimonios natural y cultural se ha acelerado por actividades como la especulación inmobiliaria y la sustitución de usos agrícolas y forestales por urbanos y turísticos (Sosa Escalante *et al.* 2013). De acuerdo con Torres-Mazuera *et al.* (2021), el sector turístico-inmobiliario ha sido uno de los principales impulsores del parcelamiento y la privatización de tierras ejidales en Yucatán, así como en Campeche y Quintana Roo. Si bien esta transformación se ha logrado por inversiones de empresarios locales y del centro y norte de México, la realidad es que ha ocurrido en un marco de negociaciones desiguales para los ejidatarios y mediante procedimientos que, en distintos casos, vulneran o manipulan la legislación vigente, en particular las que protegen las áreas con cubierta forestal. Como destacaron Torres-Mazuera *et al.*, “las compraventas, contratos y cambios de destino de las tierras ejidales suceden en un marco de relaciones asimétricas de poder entre ejidatarios y empresarios, con la complicidad de los comisariados ejidales y la corrupción de los funcionarios agrarios” (2021, 166). La expansión urbana con motivos especulativos se ha convertido en un negocio muy lucrativo y ha aumentado tanto en los últimos años que el director del Instituto Nacional del Suelo Sustentable nombró a Yucatán como “la capital de la especulación inmobiliaria” (Domínguez Massa 2023).

El objetivo de este artículo fue analizar la situación de uno de los productos que sobresalen en el auge inmobiliario: los lotes de inversión (LI en adelante). En concreto, se propuso conocer sus características y los argumentos que las empresas emplean para comercializarlos, pues se considera que su estudio permite reflexionar sobre el crecimiento urbano-inmobiliario del estado. En el apartado siguiente se expone el plantamiento del problema, explorando las críticas hacia los LI y enlistando las preguntas a responder. Posteriormente, se presentan el método y materiales que, como se verá, se fundamentaron en el análisis estadístico y cualitativo de datos secundarios. La diversidad de los datos permitió desarrollar un apartado general de resultados y otros seis enfocados en las regiones de Yucatán donde se distribuyen los LI. Finalmente, se discutieron los hallazgos y se formularon hipótesis y líneas de trabajo para futuras investigaciones.

## PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Desde el rápido crecimiento demográfico en Mérida en la década de los setenta, uno de los ejes de acumulación económica y hegemonía política en Yucatán ha sido la expansión urbana, marcada por una fuerte presencia de inversión inmobiliaria especulativa (derivada del estancamiento de la industria henequenera<sup>4</sup> y del control del capital federal) (Bolio Osés 2016). Además, las reformas de los noventa han propiciado la rápida conversión de tierra de propiedad ejidal a privada en distintos puntos del estado. Aunque este fenómeno puede observarse claramente en la periferia norte de Mérida, cuyas comisarías/ ejidos (Dzityá, Temozón Norte, Komchén, Cholul, entre otros) han estado privatizándose, fraccionándose en lotes para uso habitacional y registrando una alta movilidad y autonomía de capital inmobiliario con orientaciones especulativas y una composición oligopolizada (Bolio Osés 2006), la realidad es que la expansión ha ocurrido y sigue ocurriendo en prácticamente toda la zona metropolitana, en donde las tierras con monte bajo han cambiado su uso rural a urbano en pro de la expansión horizontal de la ciudad (Bolio Osés 2016; Lugo Pérez y Tzuc Canché 2010). Sobre lo anterior, Bolio Osés sostuvo:

En Mérida, la tierra ejidal ha sido y continuará siendo la inagotable reserva territorial para la urbanización. A esto contribuyen la ambigüedad jurídica, la improductividad agropecuaria, la miseria rural, la especulación ya inherente a la reproducción del capital local y mecanismos circunstanciales de corrupción y control político en la entidad. El caso es que hoy en día, toda parcela ejidal cercana a Mérida se concibe como un lote en espera de ser urbanizado (2023, 53).

Aunado al fenómeno anterior, Laucirica Guanche (2006) ha señalado que la política pública del Estado yucateco ha promovido la construcción de zonas residenciales con financiamiento de interés social y otras destinadas a clases medias que, si bien algunos de sus terrenos y viviendas son utilizados, otros sólo son adquiridos por los ciudadanos para que funcionen como una inversión o ahorro. El mismo autor sostuvo:

Tanto la adquisición de terrenos como de viviendas para invertir y ganar plusvalía, son manifestaciones de las pocas opciones que los yucatecos de escasos recursos tienen para salvaguardar el poder adquisitivo de sus ahorros; aunque también son indicativos de la preferencia por las inversiones sin riesgo o con uno muy bajo.

Son, en el caso de los que adquieren grandes extensiones de terreno o muchas viviendas, reflejo de la restringida cultura empresarial que existe en el estado. Y, desde

<sup>4</sup> Cabe mencionar que la actividad económica predominante en Yucatán durante más de un siglo fue el cultivo y aprovechamiento del henequén (*Agave fourcroydes*). El crecimiento económico regional se consolidó con la exportación de productos manufacturados con esta planta, pero durante el siglo xx la industria entró en decadencia y terminó siendo desarticulada entre 1992 y 1993 (Bolio Osés 2006; Iglesias 2014).

luego, de la carencia de actos de gobierno que garanticen el beneficio de las inversiones y una política eficaz en la promoción de las actividades productivas y empresariales (2006, 163-164).

En los últimos años, las inversiones nacionales e internacionales han aumentado notablemente en Yucatán. Durante los primeros nueve meses de 2023, por ejemplo, la inversión extranjera directa obtuvo la cuarta cifra más alta a nivel nacional al superar los 163 millones de dólares;<sup>5</sup> asimismo, el sector de la construcción presentó un índice de 106 puntos, el décimo valor más alto en el país durante el mismo periodo y que ubicó al estado en el octavo lugar en el *ranking* de crecimiento en esta área (SEPLAN 2024). Pueden señalarse tres ventajas comparativas que convierten al estado en un atractivo polo de inversión: 1) la primera son sus altos índices de seguridad que sobresalen al compararlos con otras entidades federativas. En el Índice de Paz México que elabora el *think tank* independiente Institute for Economics & Peace, Yucatán, se ha posicionado como uno de los más pacíficos de México desde el año 2015 (IEP 2023); 2) la segunda es su ubicación geopolítica pues, por un lado, su colindancia con el Golfo de México le permite tener un tráfico marítimo constante de mercancías y, por el otro, su cercanía con Quintana Roo hace que reciba turistas de distintas partes del mundo; y 3) la tercera ventaja es su patrimonio cultural, pues Yucatán posee una amplia población maya y mestiza, cuyas tradiciones, saberes, gastronomía e historia suelen ser mercantilizados para el disfrute de turistas nacionales y extranjeros (Iglesias 2014; Jouault 2013; Sosa Escalante *et al.* 2013).

Regresando al tema urbano regional, la industria inmobiliaria ha promovido una estrategia comercial para que particulares locales, nacionales o extranjeros puedan adquirir porciones de tierra en Yucatán: los lotes de inversión. En concreto, estos lotes son terrenos que se venden sin ningún tipo de edificación y que se encuentran conglomerados en un solo proyecto o desarrollo urbano. Dichos desarrollos suelen ofrecerse sin calles ni infraestructura pública; además, hay casos en donde los lotes son vendidos aun siendo parte de núcleos ejidales, pero con la promesa de que se regularizarán en algún momento para otorgar los títulos de propiedad correspondientes. A pesar de todo esto, las empresas concretan ventas al prometer tres ideas clave a los compradores: 1) que estos últimos recibirán altas plusvalías en el futuro con la reventa de la tierra; 2) que podrán construir en algún momento en sus predios cuando los gobiernos municipales brinden servicios públicos; 3) que podrán pagarlos fácilmente (Bote 2021b; Casares 2020; Contreras 2022; Nieto 2020).

Escoffié (2023, 44-60) identificó tres narrativas económicas que explican el auge de LI en Yucatán y la euforia especulativa en torno a su compra. La primera sostiene que el mercado inmobiliario ha sucedido al mercado henequenero

<sup>5</sup> Alrededor de 2784 millones de pesos. Esto calculado con un tipo de cambio de 17.08, correspondiente al mes de septiembre de 2023.

como motor económico del estado. Luego de la crisis derivada del colapso de la industria del henequén, el sector de la construcción y el desarrollo urbano se consolidaron como las principales fuentes de empleo y la segunda rama de inversión tanto privada como pública. Esto ha generado la idea entre la población yucateca de que la industria inmobiliaria ha impulsado el desarrollo estatal; además de que se ha convertido en una actividad lucrativa. La segunda narrativa plantea que Yucatán se ha convertido en el refugio de la “guerra contra el narco”. En el año 2006, el entonces presidente Felipe Calderón Hinojosa implementó una serie de operativos para combatir el narcotráfico a nivel nacional, lo que provocó un aumento en los niveles de violencia e inseguridad en diversas regiones del país. Mérida, sin embargo, se percibió como una excepción a este fenómeno, lo que llevó a varias personas de otros estados a migrar hacia esta capital en busca de tranquilidad y seguridad. La tercera narrativa se refiere a la “instagramización” de la región. La promoción de Yucatán en redes sociales como Instagram y Facebook no sólo ha incentivado el turismo, sino también el mercado inmobiliario, ya que ambos sectores se retroalimentan. Como señala Escoffié: “Convencer del atractivo turístico pareciera estimular la decisión de invertir en un lote (de inversión) más que los datos duros que sí determinan la pertinencia de una apuesta sobre el patrimonio” (2023, 60).

Ante el auge de los LI, en medios de comunicación locales han aparecido distintos comentarios de actores de la sociedad civil regional (por ejemplo, investigadores, líderes de asociaciones de profesionales y activistas) que advierten sobre los efectos negativos y peligros a largo plazo del mercadeo desmedido de suelo. Pueden distinguirse cinco grandes críticas. La primera es sobre el aumento de los precios de la tierra como resultado de la venta y reventa descontrolada, la expansión de zonas residenciales y la especulación. Todo esto ha provocado un aumento en los costos de vida de los ciudadanos locales (quienes no han tenido una bonanza económica y reciben un salario real muy por debajo de los nuevos inmigrantes que compran y habitan en estas zonas) y la formación de una burbuja inmobiliaria (Bote 2022; Casares 2020; Contreras 2022; Escoffié 2023; Nieto 2020).

La segunda crítica se enfoca en aquellos lotes que se venden apartados de los centros municipales y que no cuentan con el equipamiento urbano mínimo necesario, ni siquiera puntos de acceso. Se ha mencionado que éstos podrían tratarse de “lotes basura”, es decir, que no tienen valor (Casares 2020). Inclusive, no hay certeza de que los gobiernos municipales logren integrar predios tan apartados de sus centros;<sup>6</sup> por ello, los propietarios correrían el riesgo de no contar con

<sup>6</sup> En el caso del corredor vial que une a los municipios de Mérida y Progreso (zona norte de Mérida), López-Fernández y Baños-Ramírez son más tajantes al señalar que aquellos LI “no tienen valor real en el mercado y si no es por una cuenta del propietario o del desarrollador bajo un régimen de condominio, situación que no aplica en los lotes de inversión, nunca recibirán servicios y jamás serán municipalizados” (2022, 74).

infraestructura urbana ni servicios básicos, tales como recolección de basura, flujo de transporte público, electrificación, agua potable y drenaje. Básicamente, estos LI no ofrecen garantías a los compradores que quieren construir ahí o que piensan que obtendrán grandes ganancias en el futuro (Bote 2021a; Casares 2020; Contreras 2022; Darío Hau 2022; Escoffié 2023; Nieto 2020).

La tercera crítica tiene que ver con la situación jurídica de las tierras. Aquellas empresas inmobiliarias que comercializan lotes aun siendo parte de ejidos, estarían poniendo en riesgo a los compradores, ya que no hay seguridad de que las tierras se regularizarán una vez realizada la compraventa (Bote 2021a; Nieto 2020).

La cuarta crítica se enfoca en las autoridades municipales y estatales. Estas figuras han otorgado licencias y cambios de uso de suelo para que los desarrollos de lotes se instalen fácilmente, sin cumplir o manejar criterios de factibilidad urbano-ambientales. Además, la única referencia a nivel estatal sobre este punto es el Programa de Ordenamiento Ecológico Territorial, y la mayoría de los municipios carecen de instrumentos de planeación urbana propios (Bote 2021b). Por otro lado, debido a que los recursos naturales de la región están siendo explotados por la industria inmobiliaria, se están generando graves costos sociales y ambientales que no están siendo tomados en cuenta por las autoridades gubernamentales, es decir, las externalidades negativas no están incluidas en su agenda (Aranda 2022).

La última crítica tiene que ver con las distintas afectaciones hacia las comunidades originarias y sus habitantes. Cuando la industria inmobiliaria construye distintos bienes inmuebles (departamentos, plazas comerciales, edificios, casas, etcétera) en poblados rurales para personas externas a la comunidad, provoca que la cultura y dinámicas sociales locales sean desplazadas. En la mayoría de los casos, estos cambios producen conflictos entre antiguos y nuevos colonos por la manera de habitar el mismo territorio. Asimismo, la desigualdad social y exclusión se vuelven evidentes en los poblados, ya que los nuevos residentes llegan a dotarse de toda clase de servicios e infraestructura privada que no es accesible para los originarios. Por todo lo anterior, algunos investigadores se refieren a un latente colonialismo urbano (Bote 2021a).

En medio de los problemas que ocasiona esta expansión urbana y especulación con bienes inmuebles, surgen dudas en torno a cuál es la situación actual de los LI: ¿cuántos hay en venta?, ¿cómo son?, ¿dónde se ubican?, ¿y cómo son promovidos en el mercado? A continuación, se expone el método que se empleó para responder estas preguntas.

## MÉTODO Y MATERIALES

La recolección de datos abarcó el periodo de agosto de 2022 a diciembre de 2023. Durante este tiempo, se examinaron diversas páginas web de empresas e intermediarios inmobiliarios para identificar desarrollos de LI en el estado de Yucatán, México, asegurando que cada caso fuera registrado únicamente una

vez.<sup>7</sup> No obstante, desde el primer mes de trabajo se observó que eran escasos los desarrollos de lotes inversión “puros” como se ha criticado en medios de comunicación, es decir, lotes sin puntos de acceso, calles delimitadas o con algún tipo de infraestructura para contratar servicios municipales o de uso público. La realidad actual es que varios desarrollos cuentan con al menos uno de los tres atributos mencionados.

Como se expuso en el apartado anterior, las críticas hacia los LI han sido continuas en los últimos años y provienen no sólo de activistas e investigadores, sino también de la industria inmobiliaria regional. Por ejemplo, la Cámara Nacional de la Industria de Desarrollo y Promoción de Vivienda (delegación Yucatán), la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios y la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción han pedido regular la venta de LI porque, entre varias razones, no cumplen con la certeza de ser inversiones redituables (Briceño 2023; Hau 2022; López Cantón 2023). A modo de hipótesis, puede inferirse que toda esta presión de actores del sector social de Yucatán ha provocado que las inmobiliarias cambien el diseño de los desarrollos de LI para que incluyan infraestructura urbana mínima como calles aplanadas, parques o una entrada distintiva. Estas modificaciones no sólo les permiten seguir comercializando LI con menos críticas, sino que también resulta benéfico para los compradores y para la gestión urbana de los gobiernos municipales y estatal. Sin embargo, lo absurdo y hasta risible de esta situación es que ya no son promovidos como “de inversión”, sino que tienen otros nombres como “semiurbanizados”,<sup>8</sup> cuando siguen comercializándolos con las mismas ideas especulativas: “oportunidad de ahorro”, “para construir un patrimonio para el futuro”, “plusvalías altas e inmediatas en unos años”, etcétera. ¿Qué hay de todas estas estrategias especulativas con las que los siguen promoviendo? ¿Dejan entonces ser “de inversión” sólo porque se ofrece un parque y una fachada para acceder, cuando el desarrollo se ubica a más de 10 km de la cabecera municipal y en medio del monte yucateco?<sup>9</sup>

Para fines del presente, se consideraron como LI a los terrenos que poseen tres características: 1) no cuentan con ningún tipo de edificación (por ejemplo, una

<sup>7</sup> Se optó por este procedimiento porque, tal y como enfrentó Escoffié (2023), no existe un registro o base de datos públicos que indique cuántos desarrollos de LI (en venta, vendidos, en proceso de obtención de permisos, etcétera) existen en Yucatán.

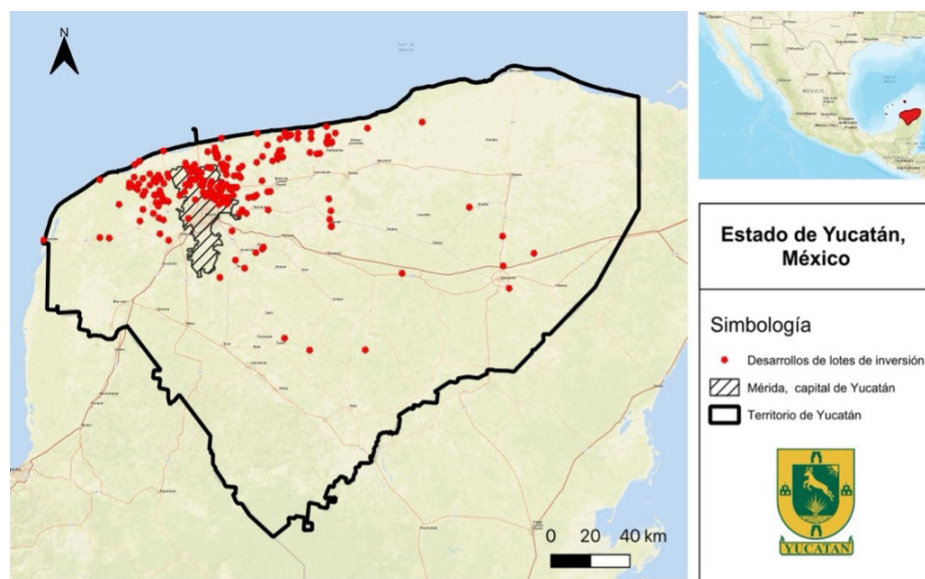
<sup>8</sup> Dependiendo de sus atributos, los LI llevan nombres tales como: patrimoniales, campestres, rústicos, semi-residenciales, industriales, habitacionales, residenciales, *prémium*, sustentables, *ecourbanizados*, urbanizados, de campo, vacacionales, entre otros. Escoffié (2023) identificó también los distintos nombres que las empresas ponen a los LI.

<sup>9</sup> En su estudio, Escoffié tuvo observaciones similares a las del presente: “con o sin servicios, son pedazos de suelo que se venden como vehículos de inversión. No hay seguridad de que alguien los habitará a futuro, así dispongan ya en charola de plata de servicios públicos. Poder no comprueba el querer. Contar con calles e infraestructura para servicios no es el único factor para que alguien vaya a vivir en ellos. Tengan o no dicha infraestructura, si se promocionan como terrenos para invertir y conseguir una plusvalía en unos años al revender, son lotes de inversión” (2023, 61).

casa) o cimientos para levantar un inmueble; 2) forman parte de un complejo o proyecto inmobiliario con otros LI; y 3) la inmobiliaria propietaria los comercializa a través de ideas especulativas (más adelante se exponen varias de ellas pero, por ejemplo, prometen que la compra es una oportunidad de ahorro, inversión o que generará altas ganancias a los compradores con la reventa en el futuro).

Con la aplicación de estos criterios en el rastreo web, se construyó una muestra de 228 desarrollos de LI en venta al año 2023. Los atributos de los desarrollos se registraron de manera dicotómica (0 o 1), en donde 0 indica que no posee uno y 1 donde sí, a excepción de las variables precio, superficie, ubicación municipal y localización geográfica, que se registraron en pesos mexicanos, metros cuadrados, con el nombre y con las coordenadas geográficas, respectivamente. Los datos fueron capturados en el *software* Excel y, posteriormente, fueron analizados con operaciones de la estadística descriptiva. Con los datos de localización geográfica se elaboró la figura 1, en donde se observa la distribución de los 228 desarrollos de LI en el estado de Yucatán.

**Figura 1. Distribución de desarrollos de LI en Yucatán hasta 2023**



Fuente: elaboración propia en el *software* QGIS.

Un aspecto importante por señalar en este punto son los precios. Congruente a lo comentado por Camagni (2004), la ubicación y la zonificación son factores que determinan el valor del suelo de los LI porque, por un lado, si uno se encuentra en una esquina o colinda con un parque central dentro del desarrollo, entonces el

precio por metro cuadrado tiende a ser más alto. Por otro lado, en los desarrollos también se ofrecen LI proyectados para uso comercial y con diferentes tamaños y locaciones.<sup>10</sup> Este uso de suelo hace que los lotes sean más caros. Asimismo, existen dos aspectos que pueden aumentar o disminuir el costo de la operación de compra-venta de LI. El primero son los créditos financieros, pues si el comprador decide comprar a meses sin intereses, entonces el precio final aumenta. En cambio, los precios pueden disminuir si los compradores pagan de contado o si aprovechan descuentos de temporada. El segundo tiene que ver con gastos administrativos, de escrituración y otros relacionados que muchas veces son agregados adicionalmente al precio. Para efectos de este trabajo, se optó por registrar los datos del “lote estándar”, es decir, de un terreno cuyo precio final es calculado como de contado y que no posee ningún otro costo adicional o descuento.

Por otra parte, la fuente central que permitió identificar los argumentos de venta fue el *brochure*, un folleto digital que contiene la información general y fotos del desarrollo de LI en venta. En total se recolectaron 155 *brochures*, y en el caso de los desarrollos faltantes, se decidió consultar los sitios web donde son anunciados por las empresas (73 en total). La elaboración y promoción de estas estrategias de *marketing* digital (*brochure* y sitios web) son esenciales en los procesos de comercialización de la industria inmobiliaria, y condensan los porqués de comprar tierra en Yucatán, la zona donde se ofrece el LI y las ventajas a largo plazo de la adquisición. Partiendo de un enfoque fenomenológico, estos datos cualitativos fueron procesados con el análisis de contenido, elaborando una síntesis, categorías de análisis e interpretación de la información a partir de una pregunta (Fernández 2002).

Por último, y considerando la extensión territorial de Yucatán, se decidió retomar la división estatal por regiones (poniente, noroeste, centro, litoral centro, noreste, oriente y sur) para presentar de manera más detallada los hallazgos (GEDY 2025).

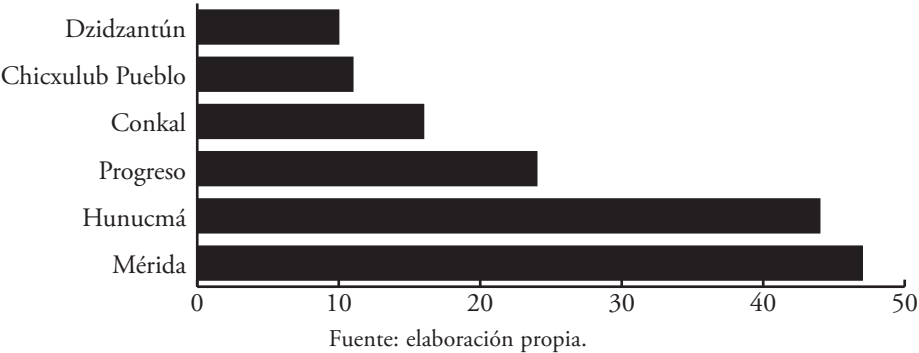
## RESULTADOS

Los 228 desarrollos de LI encontrados se distribuyen en 33 municipios. Puede destacarse primero un grupo de seis municipios con la mayor cantidad y que juntos concentraron el 66.66 % del total. Estos se enlistaron en la figura 2, y como se observa, Mérida fue el que tuvo la mayoría, siguiéndole Hunucmá, Progreso, Conkal, Chicxulub Pueblo y Dzidzantún.

En este punto, puede mencionarse que la mayoría de las inmobiliarias no suelen mencionar si los desarrollos se ubican en una localidad dentro de los municipios; no obstante, pueden señalarse algunas más frecuentes. En Mérida están Temozón Norte (8), Cholul (6), Komchén (4), Sierra Papacal (4) y Tamanché (3); en Progreso, Chicxulub Puerto (10); en Hunucmá, Sisal (9); en Dzidzantún, Santa Clara (5); en Sinanché, San Crisanto (3); y en Baca, Tixkunchel (2).

<sup>10</sup> Por motivos de extensión, estos LI comerciales no fueron analizados en este trabajo.

Figura 2. Municipios con el mayor número de desarrollos de LI



Los LI en los 228 desarrollos variaban en tamaño, precio y atributos. El tamaño más pequeño del lote estándar fue de 106 m<sup>2</sup> (ubicado en Sisal, Hunucmá), mientras que el más grande fue de 70 000 m<sup>2</sup> (en Seyé). El precio mínimo por metro cuadrado del lote estándar se situó en los veinticinco pesos (en Seyé), mientras que el mayor, en los 17 350 pesos (en Sisal, Hunucmá).

En la tabla 1 se expusieron dos atributos del lote estándar: superficie promedio en metros cuadrados y el precio promedio por metro cuadrado, ambos con sus respectivas desviaciones estándar. Nótese que estas últimas son bastante altas con respecto a la media.

Tabla 1. Superficie y precio promedios del lote estándar hasta 2023

| Característica                                 | Promedio              | Desviación estándar     |
|------------------------------------------------|-----------------------|-------------------------|
| Superficie (m <sup>2</sup> )                   | 827.43 m <sup>2</sup> | 4 719.08 m <sup>2</sup> |
| Precio por metro cuadrado (en pesos mexicanos) | \$2 039.73            | \$2 197.25              |

Fuente: elaboración propia. Los datos corresponden al lote estándar.

En la tabla 2 se expusieron los atributos a nivel desarrollo, es decir, a los que los compradores pueden acceder con la compra de un lote. Se identificaron veintitres y se registraron sus frecuencias y valores promedio. Cabe señalar que tres servicios enlistados (luz eléctrica, agua potable y recolección de basura) podían ser contratados a pie del lote. Se observó que la mayoría de los desarrollos se ofrecen con calles aplanadas o pavimentación (208), mientras que otros atributos más frecuentes fueron parques (168), entrada con fachada (145), delimitación de los lotes con mojoneras (129), barda perimetral (124), áreas de juegos para niños (121) y acceso a un club privado (117).

**Tabla 2. Listado de atributos de los desarrollos de LI hasta 2023**

| Atributo                                                              | Total | Promedio |
|-----------------------------------------------------------------------|-------|----------|
| Calles aplanadas o pavimentación                                      | 208   | 91.23 %  |
| Parques                                                               | 168   | 73.68 %  |
| Entrada principal con fachada (con o sin caseta de vigilancia)        | 145   | 63.60 %  |
| Delimitación (mojoneras)                                              | 129   | 57 %     |
| Barda perimetral                                                      | 124   | 54.39 %  |
| Áreas de juegos para niños                                            | 121   | 53.07 %  |
| Acceso a club privado <sup>11</sup>                                   | 117   | 51.32 %  |
| Canchas o campos deportivos (tenis, pádel, fútbol, baloncesto o golf) | 110   | 48.25 %  |
| Infraestructura para luz eléctrica (a pie de lote)                    | 109   | 47.81 %  |
| Piscina o alberca de uso común                                        | 84    | 36.84 %  |
| Gimnasio (techado, al aire libre o para hacer calistenia)             | 84    | 36.84 %  |
| Alumbrado público                                                     | 82    | 35.96 %  |
| Parques para mascotas ( <i>pet park</i> )                             | 72    | 31.58 %  |
| Conexión a red de agua potable (a pie de lote)                        | 61    | 26.75 %  |
| Circuito para correr o hacer <i>jogging</i>                           | 56    | 24.56 %  |
| Área de asadores o para hacer <i>grill</i>                            | 55    | 24.12 %  |
| Ciclopista o ciclovía                                                 | 51    | 22.37 %  |
| Área para hacer yoga                                                  | 49    | 21.49 %  |
| Drenaje público                                                       | 32    | 14.04 %  |
| Acceso a lagos (naturales o artificiales)                             | 26    | 11.40 %  |
| Palapas                                                               | 18    | 7.89 %   |
| Servicio de recolección de basura (a pie de lote)                     | 9     | 3.95 %   |
| Acceso a cenotes                                                      | 9     | 3.95 %   |

Fuente: elaboración propia.

<sup>11</sup> En el caso del atributo “Acceso a club privado”, cabe señalar que el club puede estar dentro o fuera del desarrollo de LI. Es bastante común que las empresas inmobiliarias ofrezcan membresías a sus compradores para que accedan a clubes ubicados en la costa de Yucatán. Asimismo, dentro de éstos pueden ofrecerse diferentes tipos de servicios: salones para eventos, *spa*, saunas, oficinas o centros para hacer *coworking*, temazcales, centros ecuestres, miradores, restaurantes, bares, áreas de juegos, asoleaderos, terrazas, entre otros.

Con respecto al total, únicamente se encontraron cinco desarrollos de LI sin ningún atributo de la tabla 2 (lo que representa el 2.19% del total), cuyos precios por metro cuadrado (entre 90 y 340 pesos) fueron menores al promedio. Por el contrario, se encontró solamente un caso con el mayor número de atributos (diecinueve), cuyo precio por metro cuadrado (de cuatro mil pesos) fue más alto que el promedio.

En cuanto a los argumentos de comercialización, el análisis de las estrategias de *marketing* digital permitió identificar un gran número de argumentos de venta con varios elementos en común. Se elaboró la figura 3 para ofrecer una sistematización de los hallazgos.

Figura 3. Argumentos centrales de las inmobiliarias



Fuente: elaboración propia.

Es importante señalar que las inmobiliarias prometen que la compra de LI representa una “inversión que genera rendimientos constantes y altos en próximos años”, que permite “consolidar un patrimonio seguro” o que “la plusvalía de la tierra es alta y se incrementará en el tiempo”.<sup>12</sup> Inclusive, hay inmobiliarias que ponen gráficos de cómo los precios de la tierra han aumentado en los últimos años. No obstante, esas ideas se sostienen al enlistar primeramente una serie de ventajas sobre Yucatán, como que es el estado más seguro de México, tiene buena calidad de vida, cuenta con gran riqueza cultural, natural, turística y gastronómica; se encuentra en crecimiento económico, demográfico e inmobiliario; su capital, Mérida, es una ciudad segura y competitiva; tiene aeropuertos internacionales (uno en Mérida y otro en Chichén Itzá), estaciones del Tren Maya,<sup>13</sup> una ubicación estratégica a nivel Península y ofrece certeza jurídica para hacer negocios.

En un segundo nivel de argumentación, las inmobiliarias promueven otro listado de ventajas, que pueden dividirse en tres grupos. El primero es la zona, que se refiere a los beneficios del entorno donde se ubica el desarrollo. El que las inmobiliarias repiten con mayor frecuencia es que la zona cuenta con plusvalía constante, mientras que otros comunes son que está “en crecimiento” (en términos de turismo, bienes inmobiliarios, economía o industria), tiene bellos paisajes, está en contacto con la naturaleza, cuenta con potencial para colocar negocios o invertir, y que es un privilegio o es un paraíso (estos dos últimos son muy comunes en la zona costera).

El segundo grupo es la cercanía, que se refiere a que el desarrollo (y sus LI en consecuencia) no está alejado o apartado de lugares que pueden resultar atractivos para los compradores, tales como la naturaleza (selva tropical, reservas naturales, manglares, lagunas, etcétera), la ciudad de Mérida, cenotes, haciendas (como Teya, Yaxcopoil e Xtepén), negocios (restaurantes, bares, hospitales, hoteles, etcétera), pueblos mágicos,<sup>14</sup> la costa yucateca (playas de Progreso, Dzilam de Bravo, Telchac Puerto, Río Lagartos, etcétera), zonas arqueológicas (Chichén Itzá, Uxmal, Ek Balam, la Ruta Puuc, Xcambó, etcétera), otros proyectos inmobiliarios o el Tren Maya. Las empresas sostienen esta “cercanía” con la exposición de determinado número de minutos o kilómetros de distancia desde sus desarrollos hacia esos lugares.

<sup>12</sup> La publicidad de Antaris, desarrollo ubicado en Baca, es un claro ejemplo: “Más que un terreno, es una inversión en tierra que genera rendimientos con el tiempo y asegura tu economía en el futuro”.

<sup>13</sup> El Tren Maya es un proyecto ferroviario impulsado por el Gobierno federal que pretende, por un lado, fortalecer el ordenamiento territorial del sureste de México y, por el otro, potencializar la industria turística en la misma región. Este transporte está compuesto por más de 1 500 km de vías férreas que atraviesan los estados de Tabasco, Chiapas, Campeche, Yucatán y Quintana Roo (SECTUR y FONATUR 2025).

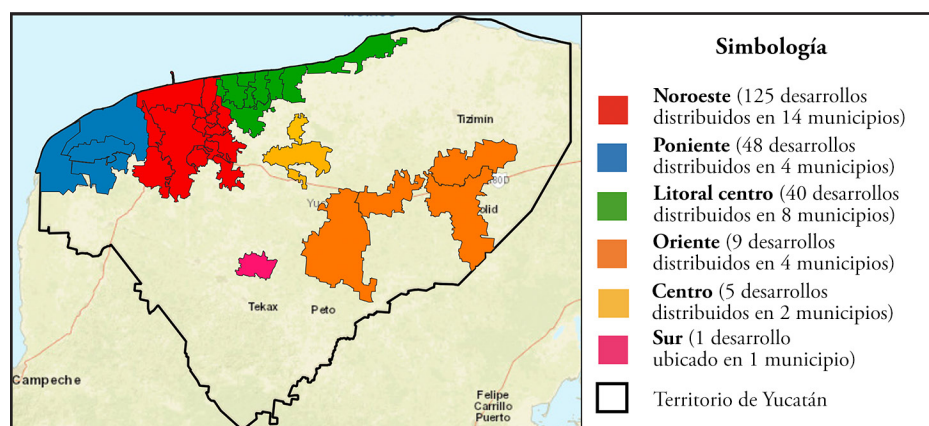
<sup>14</sup> El programa de Pueblos Mágicos fue creado por el Gobierno federal para promover el turismo en poblaciones mexicanas que han conservado, valorado y defendido su herencia histórica, cultural y natural, que manifiestan en expresiones a través de su patrimonio tangible e intangible. Yucatán cuenta actualmente con cuatro: Izamal, Maní, Sisal y Valladolid (SECTUR 2020).

Finalmente, el tercer grupo es el estilo de vida, que indica que el desarrollo podrá ajustarse a la forma de vida del comprador o que podrá cambiarla de manera positiva. Tales ajustes o cambios son expresados en adjetivos que varían dependiendo de los atributos del mismo desarrollo. En general, las inmobiliarias promueven un estilo de vida nuevo, tranquilo, pleno o relajado al vivir en Yucatán, sin embargo, en algunos más (como los que están al norte de Mérida o los que están cerca de la costa) aparecen los adjetivos placentero, exclusivo, *prémium* o lujoso. En otros desarrollos más apartados de la ciudad y que tienen menos servicios, sobresale el de aventurero. De igual forma, los desarrollos suelen ser promovidos para que puedan vivirse en familia, o en comunidad con los demás compradores.

Asimismo, se observó que, para justificar sus datos, como los relacionados con el nivel de seguridad o de crecimiento económico, las inmobiliarias suelen citar documentos e informes que ofrecen el gobierno estatal y federal, instituciones públicas (como el INEGI e IMCO), revistas y periódicos. Además, hay inmobiliarias que se alían con personalidades de la televisión para que funcionen como “embajadores” de los desarrollos, es decir, para que los promocionen en sus respectivos medios de comunicación.

Mediante los datos de ubicación, se construyó la figura 4, en donde sólo se presentan las regiones (clasificadas por color) que tuvieron al menos un desarrollo de LI en venta.

**Figura 4. Distribución de desarrollos de LI en los municipios de Yucatán**



Fuente: elaboración propia en el *software* QGIS con información de GEDY (2025).

Como se observa, la región noroeste concentró la mayor cantidad de desarrollos; la sur, la menor; y en la noreste no se encontró ninguno. A continuación, se discutirán los hallazgos particulares de cada una de las seis.

## PONIENTE

En la región poniente se encontraron 48 desarrollos divididos en cuatro municipios: Celestún (1), Hunucmá (44), Kinchil (2) y Tetz (1). La superficie promedio del poniente fue de 674 m<sup>2</sup> y su precio promedio por metro cuadrado fue de 1 402.36 pesos. Los siete atributos más frecuentes fueron calles blancas o pavimentación (40), parques (30), lotes delimitados periféricamente (28), infraestructura para luz eléctrica a pie de lote (21), entrada principal con fachada (20), canchas deportivas (18) y acceso a club privado (18). En esta región hubo dos desarrollos con acceso a cenotes (ambos en Hunucmá) y diez con lagos (todos en Hunucmá).

En esta región, Hunucmá se posicionó con el mayor número de desarrollos.<sup>15</sup> La promoción en este municipio se ha centrado en describir la zona como la que posee la mayor plusvalía del estado. Las razones detrás de esto son más generales que particulares porque se subraya su posición en el norte de Yucatán y sus cercanías con Mérida, Progreso, playas variadas y el Parque Científico Tecnológico de Yucatán. Se identificó que la publicidad estaba dirigida para que, con la compra de la tierra, las personas pudieran tener un patrimonio que pudieran explotar en su retiro, ya sea habitándolo como punto de descanso o revendiéndolo en el futuro. En cambio, la promoción de los LI que estaban en Sisal fue más concreta al señalar que comprar ahí era una oportunidad única, exclusiva o *prémium* por su nivel alto de plusvalía. Esto se justificó con la idea de que Sisal es el único Pueblo mágico yucateco en la costa y porque se ubica en medio de un “paraíso natural ecoturístico” donde hay la posibilidad de acceder y disfrutar de la playa y de las reservas naturales Las Carboneras y El Palmar. De igual forma, se retomó la idea de que la zona está cercana a otros desarrollos.

En Hunucmá se encontraron también dos desarrollos de LI industriales, los cuales están pensados para que empresas u otros particulares puedan construir bodegas, centros de distribución, terminales de transporte, oficinas, maquiladoras, plantas de energía eléctrica, etcétera. Además, se sitúan en zonas consideradas puntos estratégicos y con potencial industrial. Las inmobiliarias argumentan que el municipio es un buen punto para invertir en negocios comerciales o logísticos porque está ubicado cerca de Progreso (en donde está la aduana estatal y el Puerto de Altura) y de otras fábricas, empresas y maquiladoras, tales como la planta de Cervecería Yucateca.

Los demás desarrollos repiten las ideas generales: cercanía con playas (Sisal y Celestún) y reservas naturales con Mérida, y que la plusvalía de los terrenos aumentará con el tiempo y por sí sola.

<sup>15</sup> La superficie promedio en Hunucmá fue de 692.20 m<sup>2</sup> y el precio promedio por metro cuadrado fue de 1 422.35 pesos.

## NOROESTE

Se encontraron 125 desarrollos en la región noroeste que estaban divididos en catorce municipios: Baca (4), Chicxulub Pueblo (11),<sup>16</sup> Conkal (16),<sup>17</sup> Ixil (2), Kanasín (1), Mérida (47),<sup>18</sup> Mocochá (5), Progreso (24),<sup>19</sup> Seyé (4), Tixkokob (1), Tixpéhual (4), Ucú (2), Umán (2) y Yaxkukul (2).

El tamaño promedio del lote estándar en el noroeste fue de 1 082.66 m<sup>2</sup> y su precio por metro cuadrado, de 2 644.54 pesos. Los seis atributos más frecuentes de los desarrollos fueron calles blancas o pavimentación (117), parques (94), barda perimetral (81), canchas deportivas (75), área de juegos para niños (70) y acceso a club privado (66). Esta región concentra el mayor número de desarrollos con lagos (doce en total: cuatro en Mérida, tres en Progreso, tres en Chicxulub Pueblo, uno en Conkal y uno en Mocochá) e incluye a dos con cenotes (uno en Seyé y uno en Tixkokob).

En esta región, una gran dificultad fue la de determinar el municipio en donde se encuentran algunos desarrollos porque los sitios web, en conjunto con las redes sociales de las empresas, muchas veces no contienen datos exactos o presentan mapas ambiguos. Por ejemplo, algunas inmobiliarias promocionan LI en “Chicxulub”, cuando existen un municipio y una localidad (en Progreso) que llevan el mismo nombre. Estos datos se aclararon al consultar las coordenadas geográficas que proporciona la misma empresa en sus páginas electrónicas. De igual forma, es común que se oculte el nombre del municipio en donde se ubica el desarrollo y que, en cambio, se destaque que éste se encuentra en un punto aledaño a Mérida.

Se identificó claramente una subregión considerada como una zona “diamante” o “premium” por las inmobiliarias, es decir de gran crecimiento económico, habitacional y comercial, y de alta plusvalía: el norte de la ciudad de Mérida. Tiende a ser complicado identificar los límites de esta subregión porque, por un lado, comprende localidades ubicadas en el norte y norponiente de la zona metropolitana meridana, tales como Cholul, Tamanché, Komchén, Temozón Norte, Chablekal, Cosgaya, Sierra Papacal, Santa María Yaxché, Tixcuytún, Kikteil, Xcanatún y Tixcacal. Los desarrollos de LI se concentran en estos puntos dentro del municipio de Mérida y no al interior de la mancha urbana o en lugares del sur o del oriente. Pero, por el otro lado, la subregión se extiende mucho más al norte hasta llegar a localidades de los municipios de Progreso y Conkal. En toda esta zona se destaca la cercanía de lugares como el Parque Científico Tecnológico de Yucatán, comple-

<sup>16</sup> La superficie promedio en Chicxulub Pueblo fue de 302.43 m<sup>2</sup> y el precio promedio por metro cuadrado, de 2 346.92 pesos.

<sup>17</sup> La superficie promedio en Conkal fue de 338.73 m<sup>2</sup> y el precio promedio por metro cuadrado, de 2 331.51 pesos.

<sup>18</sup> La superficie promedio en Mérida fue de 670.74 m<sup>2</sup> y el precio promedio por metro cuadrado, de 4 375.53 pesos.

<sup>19</sup> La superficie promedio en Progreso fue de 339.98 m<sup>2</sup> y el precio promedio por metro cuadrado, de 1 806.68 pesos.

jos inmobiliarios, centros comerciales, hospitales, supermercados y escuelas; por ello, califican como premium, seguro o estratégico el hecho de comprar tierra ahí para vivir, ahorrar o poner negocios.

Los otros desarrollos de la región repiten las mismas ideas generales expuestas en la figura 2. Se destaca particularmente que comprar en los municipios con costa es un privilegio y una oportunidad única y exclusiva. Se encontraron también dos desarrollos de lotes industriales (uno en Umán y uno en Mocochá), los cuales se promocionaban con uso de suelo industrial y por estar cerca de grandes empresas como Grupo Kekén, Modelo y Bimbo, y de corredores logísticos importantes, tales como la carretera Mérida-Motul y el Industrial de Umán.

## CENTRO

En la región centro se encontraron cinco desarrollos divididos en dos municipios: Izamal (4) y Tepakán (1). El tamaño promedio del lote estándar a nivel región fue de 431.6 m<sup>2</sup> y su precio promedio fue de 701.38 pesos por metro cuadrado. Los principales atributos de los desarrollos fueron delimitación periférica de los lotes (4), entrada principal con fachada (4) y pavimentación o calles aplanadas (4). Otros atributos frecuentes fueron barda perimetral (3), infraestructura para luz eléctrica (3), alumbrado público (3), parques (3), ciclovía o ciclopista (3), área de juegos para niños (3) y acceso a club privado (3).

En cuanto a su promoción, las inmobiliarias con desarrollos en el municipio de Izamal, e incluso en el de Tepakán, subrayaron la oportunidad de vivir cerca del Pueblo mágico de Izamal. Se destacan la historia, tradiciones y actividades turísticas que pueden hallarse en este lugar. Además, las inmobiliarias repiten la idea de cercanía en torno a cenotes, pirámides mayas, haciendas, playas, Cancún y al Tren Maya.

## LITORAL CENTRO

En la región litoral centro se identificaron cuarenta desarrollos de LI divididos en ocho municipios: Dzempl (4), Dzidzantún (10),<sup>20</sup> Dzilam de Bravo (3), Motul (4), Sinanché (3), Telchac Pueblo (5), Telchac Puerto (8) y Yobaín (3). En esta región la superficie promedio fue de 98.02 m<sup>2</sup> y un precio promedio de 1 806.40 pesos por metro cuadrado.

Los principales atributos de los desarrollos fueron calles blancas o pavimentación (37), parques (32), delimitación de los LI (26), entrada principal con fachada (25) y áreas de juegos para niños (25). Dos desarrollos contaban con acceso a cenote (uno en Telchac Pueblo y el otro en Telchac Puerto), mientras que tres tenían lagos (uno en Telchac Pueblo y dos en Telchac Puerto). En cuanto

<sup>20</sup> La superficie promedio del LI en Dzidzantún fue de 290 m<sup>2</sup> y el precio promedio por metro cuadrado, de 711.77 pesos.

a su promoción, se encontró también un problema similar en la publicidad de algunos LI como ocurrió en la región noroeste: había LI que se anunciaban en “Telchac” sin especificar si se referían a Telchac Pueblo o Telchac Puerto (ambos municipios diferentes). Varios municipios en esta región tienen costa, por ello, las inmobiliarias destacaron que los compradores podrán estar en un entorno natural rodeado de playas, selva tropical, manglares y lagunas. También subrayaron que el valor de la tierra en estas zonas promete incrementarse en el tiempo o que es la mejor en términos de plusvalía, lo que se debe a que los proyectos inmobiliarios han estado incrementándose. Para las inmobiliarias, el estilo de vida en estos espacios costeros es placentero, relajado, paradisíaco, tropical, exclusivo, prémium, sano, bello, entre otras cualidades. A pesar de que los municipios de Motul y Telchac Pueblo no colindan con la costa, se promocionan con las mismas ideas de cercanía con ella.

## ORIENTE

En esta región se encontraron nueve desarrollos de LI divididos en cuatro municipios: Temozón (1), Tinum (2), Valladolid (3) y Yaxcabá (3). En cuanto al lote estándar a nivel región, su tamaño promedio fue de 604.43 m<sup>2</sup> y su precio promedio por metro cuadrado, de 1 007.36 pesos. Los principales atributos de los desarrollos fueron calles blancas o pavimentación (9), parques (8), áreas de juego para niños (6), barda perimetral (6), delimitación de los lotes (5), infraestructura para luz (5), entrada principal con fachada (5) y acceso a club privado (5). Es en esta región en donde se ubica el mayor número de desarrollos con acceso a cenotes al interior (tres en total: dos en Yaxcabá y uno en Temozón). En Valladolid los LI se comercializan enfatizando la idea de que este lugar es un Pueblo mágico y que la inversión es buena ahí porque está en crecimiento en los ámbitos turístico, comercial e industrial. Los otros también se comercializan con la idea de que el Pueblo mágico de Valladolid no está lejos para visitar y que la región es rica en actividades turísticas por su posición en la ruta de cenotes y su cercanía con la zona arqueológica de Chichén Itzá. Inclusive, sobresale que los compradores tendrán cerca la estación del Tren Maya ubicada en Valladolid. Un aspecto peculiar de esta región es que hay inmobiliarias que prometen talleres para cultivar plantas y hacer huertas dentro de los desarrollos.

## REGIÓN NORESTE Y SUR

No se encontraron LI en la región noreste, mientras que en la sur solamente se halló un desarrollo en Teabo. En este último caso, la superficie del lote estándar fue de 2 000 m<sup>2</sup> con un precio de 263.5 pesos por metro cuadrado. Los lotes se ofrecen con delimitación por mojoneras, con conexión a red de agua potable e infraestructura para luz eléctrica. El desarrollo se vende con caseta de vigilancia, barda perimetral, calles blancas y aplanadas, parques, piscina comunal, canchas

de tenis y el acceso a una hacienda club (con un centro ecuestre y *spa*). Su publicidad resalta la oportunidad de construir quintas, casas de campo o fincas con tal de “desconectarse del ajetreo de la vida diaria de la ciudad”. Se transmite entonces la idea de que los compradores podrán estar cerca de la naturaleza, conectarse con ella y al mismo tiempo mantener su privacidad. Se resalta también su ubicación cercana con la Ruta Puuc, zona arqueológica que se ha explotado para el desarrollo turístico.

## DISCUSIÓN

La comercialización de LI en Yucatán se fundamenta en la lógica de acumular capital a costa de la mercantilización no sólo de la tierra, sino de los patrimonios natural, cultural y arquitectónico. Esta expansión urbano-inmobiliaria ocurre en un contexto en el que predomina la privatización de terrenos ejidales, pues como explicaron Torres-Mazueru *et al.*:

los cambios de tenencia (de tierra comunal a parcelada o asentamiento humano), de regímenes de propiedad (propiedad social a propiedad privada) y de uso de suelo (de forestal a agrícola o urbano, o de agrícola a urbano) han sido promovidos directa o indirectamente por agentes externos a los ejidos, con la información, el poder y el capital suficientes para pagar los costos de transacción, que permiten transformar las tierras *improductivas* en bienes inmobiliarios (2021, 147) (las cursivas son de los autores).

El estudio de la oferta permitió identificar los municipios y regiones que están siendo explotados, en conjunto con sus características más comunes y precios promedio por metro cuadrado. Como se vio, el caso más destacado es la región noroeste porque concentró 125 de los 228 desarrollos de LI encontrados en la revisión web. Aquí lo interesante fue observar que tales inmuebles estaban conglomerados al norte de Mérida (en localidades como Cholul, Komchén y Temozón Norte) y de su zona metropolitana (en municipios colindantes como Conkal y Progreso), un fenómeno que no es extraño, pues todo ese espacio se ha vuelto atractivo para vivir (entre yucatecos e inmigrantes mexicanos y extranjeros) y para desarrollar proyectos inmobiliarios de lujo, lo que ha impulsado sustancialmente su urbanización y poblamiento (Bolio Osés y May Puerto 2023; Fernández-Martínez 2024).

En contraste, la escasez de desarrollos de LI en las regiones noreste, sur y otros municipios podría explicarse por el hecho de que el uso de la tierra está destinado principalmente al desarrollo de actividades agropecuarias. Por ejemplo, Akil, Dzán, Maní, Oxkutzcab y Ticul, ubicados en el sur de Yucatán, son reconocidos regionalmente por su producción de cítricos. Por otro lado, varios municipios del noreste, como Tizimín, Buctutz, Cenotillo, Panabá, San Felipe y Sucilá, se han posicionado como los principales productores ganaderos a nivel estatal (García de Fuentes y Córdoba y Ordóñez 2010; Ramírez Cancino y Rivera Lorca 2010). En cualquier caso, es importante explorar esta hipótesis en estudios futuros, ya

que es probable que la industria inmobiliaria continúe expandiéndose hacia más municipios en los próximos años.

Por otra parte, no es posible asegurar que los precios de los LI son congruentes con sus atributos, ubicación y las condiciones del mercado, por lo que se necesitan estudios que determinen si están siendo valorados objetivamente. Lo que sí es claro es que las empresas inmobiliarias se apoyan en ideas especulativas para vender y que están haciendo demasiadas promesas a los compradores cuando no hay la suficiente certeza de que los LI sigan aumentando de valor a través del tiempo. Aquí es relevante destacar el análisis de Escoffié sobre la publicidad de los LI por su congruencia con lo encontrado en el presente:

estos datos nos dicen que al menos la mitad de los proyectos tienen como *target* a personas que buscan comprar para especular, no para irse a vivir ahí. Evidentemente, también pueden estar apuntando a quienes buscan terrenos para construir (al final el objetivo es vender), pero la publicidad pareciera evidenciar que se prioriza al cliente especulador frente al que busca comprar para habitar (2023, 61).

Toda esta especulación puede ocasionar pérdidas económicas en el largo plazo a las personas que están gastando dinero o que se están endeudando para comprar como una forma de ahorro.

En cuanto a la promoción de los LI, la imagen de Yucatán que presentan las inmobiliarias es similar al análisis de Iturriaga Acevedo y Fernández Repetto sobre la publicidad turística del estado:

Por un lado, se ha presentado la idea de un Yucatán moderno y cosmopolita, repleto de historia, cultura, lujo y abolengo. Y por el otro un Yucatán con raíces mayas, con un pasado antiguo lleno de sitios arqueológicos colmados de sabiduría y magia [...] Yucatán se ha configurado también como un espacio donde la naturaleza y la cultura maya se fusionan creando ambientes exóticos, místicos, espirituales, donde se signa y significa la naturaleza a través de lo maya (2019, 513).

Fue evidente encontrar que la publicidad está dirigida a personas que no provienen o viven en Yucatán, puesto que los *brochures* y los sitios web están diseñados para que el comprador conozca la situación actual y las ventajas de vivir o invertir en el estado. El uso de frases como “tu futuro en Yucatán”, “oportunidad de vivir en Mérida” o “tu futuro en la Península” ponen esto en evidencia. Surgen entonces nuevas preguntas para otros estudios: ¿quiénes compran o han comprado LI?, ¿por qué?, ¿y qué tanto compran los yucatecos? Indagar en el lado de la demanda permitirá conocer las características socioeconómicas de las personas que deciden migrar, sus motivaciones (en especial las especulativas) y las estrategias que emplean las empresas inmobiliarias para convencerlos.

Por otro lado, las inmobiliarias presentan información cuidadosamente seleccionada, pues su publicidad se enfoca en describir las “maravillas” naturales, culturales, etcétera, que rodean a sus desarrollos, pero ignora completamente a la población

local, sus problemáticas (sociales, de infraestructura pública, ambientales, etcétera) dentro de sus comunidades y sus usos y costumbres. La cultura maya sólo es relevante cuando se mencionan las zonas arqueológicas, la gastronomía y la historia regionales, las cuales podrán ser “experimentadas” por los compradores para su diversión o esparcimiento. Nuevamente, el mercado del turismo cobra relevancia en este punto porque complementa y estimula al inmobiliario. En ambos, “lo maya” es aprovechado para vender, siendo actores externos a las comunidades los que “resignifican los elementos culturales del pueblo maya a su gusto y conveniencia, ocultando las estructuras de desigualdad inherentes a los modos de producción capitalista” (Iturriaga 2024, 107). Asimismo, a diferencia de lo hallado por Iturriaga (2024, 106) en su estudio de publicidad turística de Yucatán solamente los “mayas del pasado” resaltan en los *brochure* y sitios web de los LI. Los “mayas del presente” que habitan los municipios han sido prácticamente invisibilizados. Se sostiene entonces que la industria inmobiliaria contribuye a la mercantilización y folclorización de esta cultura.

Finalmente, no pueden pasarse por alto los indicios de que la industria inmobiliaria posee el poder suficiente para guiar la planeación urbana en el estado de acuerdo con su conveniencia, pues es quien decide dónde hacer los desarrollos de LI, con qué servicios dotarlos y, al final, ordeña las jugosas ganancias al especular con los inmuebles. Es necesario entonces investigar en qué medida la industria cumple los marcos institucionales de planeación. El principal, a nivel estatal, es el Programa Estatal de Desarrollo Urbano de Yucatán (GEDY 2016), cuyo objetivo cinco es el de contener las presiones de urbanización en zonas de alto valor ambiental (como las selvas y los manglares) y de riesgo; mientras que dos de sus líneas de acción son garantizar el estricto cumplimiento de los programas de ordenamiento ecológico en la autorización de los usos de suelo, y promover acciones de participación comunitaria para monitorear acciones de conservación, protección y preservación del territorio. Inclusive, en el mismo programa se menciona la recuperación de plusvalías como el mecanismo fiscal predilecto para que el gobierno estatal y los municipales aprovechen la especulación inmobiliaria y obtengan recursos para financiar obras de infraestructura urbana y la realización de proyectos sociales (GEDY 2016, 236-237).

El Programa Municipal de Desarrollo Urbano de Mérida (Ayuntamiento de Mérida 2017) es otro marco importante que contempla un extenso número de disposiciones para los desarrollos inmobiliarios. Algunas relevantes para el caso de los LI son el cumplimiento de estudios de impacto vial, de impacto ambiental y de factibilidad para la dotación de servicios públicos municipales.

Por lo anterior, es necesario analizar debidamente el cumplimiento de estos marcos institucionales pues, de lo contrario, se concibe un escenario futuro en donde predominen áreas urbanas dispersas con problemas de infraestructura pública y de movilidad, que terminarán impactando de manera negativa no sólo a los precios de esas tierras, sino a la calidad de vida de la población yucateca.

## REFERENCIAS

- Ayuntamiento de Mérida. 2017. *Programa Municipal de Desarrollo Urbano de Mérida, Nivel Normativo*. Mérida: Ayuntamiento 2015-2018.
- ARANDA, Rodrigo. 2022. “Sobreexplotación de la tierra y el agua en Yucatán, efecto de la demanda inmobiliaria”. *Diario de Yucatán*, 24 de abril. <https://www.yucatan.com.mx/merida/2022/4/24/sobreexplotacion-de-la-tierra-el-agua-en-yucatan-efecto-de-la-demanda-inmobiliaria-315997.html>.
- BOLIO OSÉS, Jorge. 2006. “Políticas públicas y privatización ejidal”. En *Perder el paraíso. Globalización, espacio urbano y empresariado en Mérida*, coordinación de Luis Alfonso Ramírez Carrillo, 176-224. México: UADY-MA Porrúa.
- . 2016. *En unas cuantas manos: urbanización neoliberal en la periferia metropolitana de Mérida, Yucatán, 2000-2014*. Mérida: UADY.
- BOLIO OSÉS, Jorge y Karen Daniela May Puerto. 2023. “Las comisarías de Mérida y el espacio metropolitano”. *MetrópoliMid*, 27 de septiembre. <https://metropolimid.com.mx/las-comisarias-de-merida-y-el-espacio-metropolitano>.
- BOTE, Abraham. 2021a. “Desarrollo inmobiliario: nuevo colonialismo en comisarías de Mérida”. *La Jornada Maya*, 5 de septiembre. <https://www.lajornadamaya.mx/yucatan/179666/desarrollo-inmobiliario-un-nuevo-colonialismo-en-comisarias-de-merida>.
- . 2021b. “Lotes de inversión, nueva forma de engaño en Yucatán: analistas”. *La Jornada Maya*, 27 de julio. <https://www.lajornadamaya.mx/yucatan/176986/lotes-de-inversion-nueva-forma-de-engano-en-yucatan-analistas>.
- . 2022. “Lotes de inversión, riesgo latente de burbuja inmobiliaria en Yucatán: Canadevi”. *La Jornada Maya*, 24 de abril. <https://www.lajornadamaya.mx/yucatan/194493/lotes-de-inversion-riesgo-latente-de-burbuja-inmobiliaria-en-yucatan-canadevi#>.
- BRENNER, Neil, Jamie Peck y Nik Theodore. 2015. “Urbanismo neoliberal. La ciudad y el imperio de los mercados”. En *El mercado contra la ciudad. Sobre globalización, gentrificación y políticas urbanas*, edición de Observatorio Metropolitano de Madrid, 211-43. Madrid: Traficantes de Sueños.
- BRICEÑO, María. 2023. “Desarrollo inmobiliario en Yucatán crece, pero no está completamente regulado”. *La Jornada Maya*, 27 de noviembre. <https://www.lajornadamaya.mx/yucatan/223759/desarrollo-inmobiliario-en-yucatan-crece-pero-no-esta-completamente-regulado-lotes-de-inversion-tierras-ejidales-burbuja-inmobiliaria-ampi-procuraduria-ambiental>.
- CAMAGNI, Roberto. 2004. *Economía urbana*. Barcelona: Antoni Bosch.
- CASARES, Hernán. 2020. “‘Lotes de inversión’ en Yucatán, ¿negocio o fraude?”. *Diario de Yucatán*, 30 de julio. <https://www.yucatan.com.mx/central-9/2020/7/30/lotes-de-inversion-en-yucatan-negocio-fraude-200906.html>.

- CONTRERAS, Juan Manuel. 2022. "Lotes de inversión, la amenaza más seria que enfrentará Mérida en 10 años: académico". *La Jornada Maya*, 21 de junio. <https://www.lajornadamaya.mx/yucatan/198019/lotes-de-inversion-la-amenaza-mas-seria-que-enfrentara-merida-en-10-anos-academico>.
- DARÍO HAU, Rubén. 2022. "Lotes de inversión en Mérida, 'ciudades' en el monte: AMPI alerta fraude". *Por Esto!*, 29 de marzo. <https://www.poresto.net/yucatan/2022/3/29/lotes-de-inversion-en-merida-ciudades-en-el-monte-ampi-alerta-fraude-326516.html>.
- DOMÍNGUEZ MASSA, David. 2023. "Yucatán, un suelo 'en negociación': crece la especulación inmobiliaria". *Diario de Yucatán*, 17 de junio. <https://www.yucatan.com.mx/merida/2023/06/17/yucatan-un-suelo-en-negociacion-crece-la-especulacion-inmobiliaria-412654.html>.
- ESCOFFIÉ, Carla. 2023. *País sin techo. Ciudades, historias y luchas sobre la vivienda*. México: Grijalbo.
- FERNÁNDEZ, Flory. 2002. "El análisis de contenido como ayuda metodológica para la investigación". *Ciencias Sociales II* (96): 35-53.
- FERNÁNDEZ-MARTÍNEZ, Yolanda. 2024. "Verticalidad y expansión urbana en Mérida, Yucatán, México. Aproximaciones desde la hipermodernidad y la normatividad". En *Nuevas geografías de la urbanización en México: transformaciones territoriales en las periferias de ciudades intermedias*, coordinación de Yadira Méndez-Lemus, Antonio Vieyra y Cinthia Ruiz-López, 91-130. Cuernavaca: UNAM-CRIM.
- GARCÍA DE FUENTES, Ana y Juan Córdoba y Ordóñez. 2010. "Regionalización socio-productiva y biodiversidad". En *Biodiversidad y Desarrollo Humano en Yucatán*, edición de Rafael Durán García y Martha Elena Méndez González, 63-70. México: CICY-PPD del FMAM-CONABIO-SEDUMA.
- GARZA, Gustavo. 2003. *La urbanización de México en el siglo XX*. México: COLMEX.
- . 2010. "La transformación urbana de México, 1970-2020". En *Los grandes problemas de México*. Vol. II de *Desarrollo urbano y regional*, coordinación de G. Garza y M. Schteingart, 31-86. México: COLMEX.
- GEDY (Gobierno del Estado de Yucatán). 2016. "Decreto 405 / 2016 por el que se aprueba y ordena la publicación del Programa Estatal de Desarrollo Urbano de Yucatán", *Diario Oficial del Gobierno del Estado de Yucatán*, 26 de agosto.
- . 2025. "Municipios de Yucatán". Consultado el 7 de marzo. <https://www.yucatan.gob.mx/estado/municipios.php>.
- HAU, Rubén Darío. 2022. "Urge dar a conocer desventajas en la compra de lotes de inversión en Yucatán: CMIC". *Por Esto!*, 28 de abril. <https://www.poresto.net/yucatan/2022/4/28/urge-dar-conocer-desventajas-en-la-compra-de-lotes-de-inversion-en-yucatan-cmic.html>.
- IEP (Institute for Economics and Peace). 2023. "Índice de Paz en México 2023: identificación y medición de los factores que impulsan la paz". Consultado el 7 de marzo de 2024. <http://visionofhumanity.org/resources>.

- IGLESIAS, Esther. 2014. “Travesías del desarrollo en Yucatán”. *Problemas del desarrollo* 177 (45): 169-92.
- ITURRIAGA, Eugenia. 2024. “Mercantilización de la cultura maya: Consumo y moda en el capitalismo contemporáneo”. *Península* XIX (2): 87-110.
- ITURRIAGA ACEVEDO, Eugenia y Francisco Fernández Repetto. 2019. “Escorando los estereotipos yucateco y maya. La promoción turística audiovisual de Yucatán”. En *Cultura en venta. La razón cultural en el capitalismo contemporáneo*, coordinación de Ricardo Pérez Montfort y Ana Paula de Teresa, 489-519. México: Debate.
- JOUAULT, Samuel. 2013. “El turismo solidario: definición, criterios y perspectivas en Yucatán”. En *El turismo en Yucatán*, coordinación de Ileana Beatriz Lara Navarrete, 69-110. Mérida: UADY.
- LAUCIRICA GUANCHE, Ginés. 2006. “El Estado y las reservas territoriales de la ciudad de Mérida”. En *Perder el paraíso. Globalización, espacio urbano y empresariado en Mérida*, coordinación de Luis Alfonso Ramírez Carrillo, 137-78. México: UADY-M. A. Porrúa.
- LÓPEZ CANTÓN, Sergei. 2023. “El problema de los lotes de inversión en Yucatán”. *Metropolimíd*, 13 de febrero. <https://metropolimid.com.mx/el-problema-de-los-lotes-de-inversion-en-yucatan>.
- LÓPEZ-FERNÁNDEZ, Rafael Jesús y Othón Baños-Ramírez. 2022. “Lotes de inversión en Yucatán: La planificación urbana y el sector inmobiliario”. *Revista del Centro de Graduados e Investigación. Instituto Tecnológico de Mérida* 37 (92): 69-75.
- LUGO PÉREZ, José Antonio y Lizbeth Tzuc Canché. 2010. “Conurbación en el municipio de Mérida: su impacto en la economía rural y el ambiente”. En *Biodiversidad y desarrollo humano en Yucatán*, edición de Rafael Durán García y Martha Elena Méndez González, 77-81. México: CICY-PPD del FMAM-CONABIO-SEDUMA.
- MERCHAND ROJAS, Marco Antonio. 2019. *Estado y mercado inmobiliario en México*. Guadalajara: Centro Universitario del Sur.
- NIETO, María. 2020. “La venta sin control de terrenos no urbanizados en Mérida alerta al sector”. *Obras por expansión*, 6 de agosto. <https://obras.expansion.mx/inmobiliario/2020/08/06/la-venta-sin-control-de-terrenos-no-urbanizados-en-merida-alerta-al-sector>.
- RAMÍREZ CANCINO, Laura y Juan Antonio Rivera Lorca. 2010. “La ganadería en el contexto de la biodiversidad”. En *Biodiversidad y desarrollo humano en Yucatán*, edición de Rafael Durán García y Martha Elena Méndez González, 106-8. México: CICY-PPD del FMAM-CONABIO-SEDUMA.
- SALAZAR, Clara. 2014. “Suelo y política de vivienda en el contexto neoliberal mexicano”. En *Gobierno, Territorio y Población: las políticas públicas en la mira*, coordinación de Silvia Elena Giorguli Saucedo y Vicente Ugalde, 343-71. México: COLMEX.

- SALINAS ARREORTUA, Luis Alberto y Ana Melisa Pardo Montaño. 2018. "Urbanismo neoliberal en la expansión de las ciudades. El caso de Ciudad de México". *Bitácora Urbano-Territorial* 28 (1): 113-19.
- SCHIAVO, Ester Clelia y Alejandro Gabriel Gelfuso. 2018. "Urbanismo de mercado. Las ciudades latinoamericanas y el neoliberalismo realmente existente". *Cadernos Metrópole* 20 (42): 423-42.
- SECTUR (Secretaría de Turismo). 2020. "Pueblos Mágicos de México". Consultado el 1 de diciembre de 2024. <https://www.gob.mx/sectur/articulos/pueblos-magicos-206528>.
- SECTUR (Secretaría de Turismo) y FONATUR (Fondo Nacional de Fomento al Turismo). 2025. "Tren Maya". Consultado el 20 de mayo. <https://www.trenmaya.gob.mx>.
- SEPLAN (Secretaría Técnica de Planeación y Evaluación). 2024. "Informe sobre la Situación Económica. IV Trimestre 2023". Consultado el 10 de marzo de 2024. [https://www.yucatan.gob.mx/docs/transparencia/finanzas\\_publicas/2018\\_2024/2023/4T2024/16\\_ISE\\_IVT.pdf](https://www.yucatan.gob.mx/docs/transparencia/finanzas_publicas/2018_2024/2023/4T2024/16_ISE_IVT.pdf).
- SOSA ESCALANTE, Javier Enrique *et al.* 2013. "Diseño de escenarios para el desarrollo". En *Ordenamiento territorial del Estado de Yucatán. Visión 2030*, edición de Gerardo García y Javier Enrique Sosa Escalante, 162-75. Mérida: UADY.
- TORRES-MAZUERA, Gabriela *et al.* 2021. "Extraer lo (in)productivo de las tierras comunales en el siglo XXI: Acaparamiento de tierras y expansión capitalista en la Península de Yucatán". *Revista Trace*, 80: 138-170.

