

Tasación de parcelas urbanas libres de mejoras (baldíos) (1/2)

Autor: Miguel Ángel ANTOÑANA

Presentación del curso

La **tasación de parcelas** se trata en este curso digitalizado, dirigido a toda aquella persona que mínimamente esté interesada en la temática de la **tasación**. No es lo mismo tasar que valorar. Lo más importante es, que se le dedique mínimamente el tiempo necesario para entender los conceptos y principios básicos de la ciencia.

Este curso tiene una orientación "métrica" y "forense". Primero porque se parte de la idea de tratar de "medir" el potencial valor de un bien en función a un conjunto de factores que los componen; y segundo, porque la idea es que la tasación técnica tiene real valía en la actividad pericial, judicial o forense.

Este curso es la primera parte de un total de dos partes.

1. Tasación técnica de tierras urbanas sin mejorar.

Introducción

Advertencia: El presente material no sirve para considerarse un tasador y mucho menos habilita a aquella persona a que acceda, a realizar un trabajo -o varios- de valuación sin la autorización de la autoridad competente en cada zona o país en que se realice.

¿Qué es la Tasación?

Introducción:

Conceptos sobre valor.

La función de tasar está directamente ligada al concepto de avaluar, poner precio a una cosa.-

El diccionario Larousse Universal define el acto de Tasar como el de *poner precio oficialmente a ciertas cosas vendibles*. Su sinónimo **valorar** tiene aproximadamente igual definición, aunque no figura en ella el término *oficialmente*. Pareciera que el acto de *valorar* puede estar a cargo de quien tenga idea del precio, pero el acto de *tasar* queda reservado para quienes haciendo ejercicio de un conocimiento y de una profesión que requiere cierta formación técnica avala o certifica ante los demás, el precio o valor de una cosa.-

En el aspecto inmobiliario, dicho concepto se afirma en los complejos vaivenes de la oferta y la demanda, forjadores del precio de una propiedad.-

Hay quienes sostienen que el valor de un inmueble es distinto según el avalúo sea destinado a compraventa, garantía, hipotecaria, pago de impuestos, etcétera.

La idea que prima es que pueden existir muchos caminos para hallar el valor, e inclusive que ese valor puede ser de distintos tipos (físicos, venales, rentísticos, históricos, panorámicos, sentimentales), pero que el valor final, el precio de una cosa, en un mercado de libre oferta y demanda, es siempre uno solo y surge de la inteligente ponderación o preponderancia de cualquiera de las facetas valorativas contempladas en el análisis.-

Tampoco existen distintos valores según la mayor o menor profundidad con que se haya hecho el balance ponderativo de los antecedentes estudiados. Éste podrá dar mayor o menor peso o mayor o menor grado de seguridad al valor hallado, pero nunca una definición o calificación diferenciada. Un valor estimativo no debe considerarse ni mayor ni menor que el valor real razonado y documentado, sino, sencillamente, un número que ofrece menos seguridad de certeza que éste.-

Dice el Dr. Magnou (ob. cit. p. 27) sobre el valor; que Tasar es medir el valor (económico) de un bien.-

Más que intentar definir el valor, importa destacar que es una abstracción, una generalización, una idealización de la realidad observable constituida por los precios: porque existen los precios se suponen los valores.-

Por lo tanto, cualquier cuantificación del valor sólo puede obtenerse a partir de un precio.-

Sólo hay precio, en sentido estricto, cuando hay intercambio efectivo de dos bienes (de los cuales uno de ellos es generalmente moneda), pero el concepto admite generalización en distintos niveles. Aparece así la idea de precio potencial (a la cual equiparamos el valor); el precio que tendría el bien en una compraventa libre, si ésta se produjere.-

Sabido es que el precio de un bien está vinculado (la vinculación es bidireccional) con el de los factores que lo produjeron (capital, trabajo, recurso natural), con el de los productos que es capaz de proporcionar, con el de otros bienes semejantes, con el de otros bienes sustitutos y con el de otros bienes vinculados de cualquier otra manera (por ejemplo, los bienes complementarios).-

Estas vinculaciones, aunque variables, son susceptibles de seguimiento estadístico y ello es el principal fundamento de la metodología valuatoria.-

¿Cómo se Tasa?

El afamado tasador técnico precursor de la ciencia valuatoria denominada "timográfica", el Ing. Mario Eduardo Chandías, en su *Tercer Curso de Tasación de Inmuebles* decía: La mecánica del arte es una cosa sencilla, al alcance de cualquier persona de inteligencia media: tal vez será por eso que hay tanta gente dedicada a este oficio, algunas en incursiones rápidas casi como de aficionados. Pero son tantos los términos del problema de difícil determinación, tanto las incertidumbres en los datos y en los métodos mismos que resulta justificada la remanida y siempre oportuna paráfrasis: saber tasar es la clave, que tasar cualquiera sabe... Las muy particulares condiciones del bien raíz han determinado la aparición de formas de avalúo que le son propias; en esta búsqueda es posible encontrar el apoyo básico de otras ciencias. La economía -por ejemplo- le presta principios fundamentales, pero todavía como un camino abierto que recién empezamos a recorrer.... Solamente la comparación ha producido los frutos más maduros; éste de la comparación es -prácticamente- el único método general de estima, diría yo que es el método propiamente dicho, tal como lo entiende la lógica formal. No nos estamos refiriendo al hecho de que medir es comparar dos cosas de la misma naturaleza, sino a un sentido más profundo del vocablo: establecer analogías, buscar similitudes, semejanzas, equivalencias, con bienes de valor conocido.-

Conforme con tal óptica, soy pregonador que se deben unificar criterios para realizar trabajos de tasación.-

En la República Argentina existe el Tribunal de Tasaciones de Nación, que es un ente descentralizado dependiente del Ministerio de Planificación del gobierno nacional, quien ha dictado más de 20 normas para establecer bases técnicas y conceptuales para realizar diversas tasaciones respecto de una diversidad importante de bienes tangibles.-

Al respecto, dicha institución dice: El objetivo central del dictado de Normas Nacionales de Valuación está dirigido a unificar criterios de tasación a nivel nacional. En consecuencia, las Normas deben ser concebidas con la flexibilidad necesaria que permita su aplicación directa en la esfera oficial, y también en la actividad privada.

Su dictado por parte del Tribunal de Tasaciones de la Nación responde a las instrucciones contenidas en la Ley N° 21.626, que designa al Tribunal como organismo rector para la tasación de bienes.

En consecuencia, el carácter general que debe seguir la normativa estará definido

por:

Su amplitud conceptual, a los efectos de superar rigideces dogmáticas. Su adaptabilidad, para afrontar las cambiantes circunstancias del mundo moderno que se reflejan en el valor de los bienes.

El concepto es asegurar la mejor práctica profesional en la materia, promoviendo la idea de claridad y transparencia en las valuaciones.

A los efectos de su estructuración formal, el cuerpo normativo abordará:

La definición de los Principios Generales expresados sintéticamente. La adopción de Conceptos de Valor. La explicitación de Definiciones Técnicas de carácter operativo. La clarificación de los Procedimientos Técnicos que aseguren un claro contenido de los informes y la obtención de valores fundamentados.

Con el fin de evitar una dispersión normativa que dificultaría la realización de las valuaciones, resulta oportuno recoger en un texto integrado todas las normas sobre la materia, sin perjuicio de establecer determinadas peculiaridades en función de la finalidad de la tasación.-

En base a tales conceptos, está basado este curso.-

¿Qué es un Tasador?

Decía el Ing. Chandías en la conferencia dada *Los tasadores y concepto moderno de la tasación*: "En el entendimiento popular, el tasador es el hombre que nos va a decir cuánto vale un lote; jueces hay con la misma idea y algún ingeniero me he encontrado también con ese nivel del limbo. Ese concepto no es totalmente falso puesto que la gran mayoría de nosotros -en cualquier país de América- está en esa cuestión; pero es una visión mezquina, incompleta y -sobre todo en el ánimo de muchos profesionales- tiene un pronunciado regustillo peyorativo como si nuestro arte fuese una cosa menor, cuyos problemas se resuelven consultando por teléfono a un rematador amigo... no porque necesitemos hundirnos en el mundo de las ecuaciones con múltiples incógnitas -para eso hay especialistas con máquinas misteriosas- sino porque éstas y aquéllos sólo pueden contestar preguntas bien hechas y, esto es sumamente importante, solamente un hombre de nuestro oficio puede hacerlas con claridad y suministrar los datos eficaces... De la misma manera la valuación necesita valuadores para definir los objetivos, guiar la exploración y ampliar el contexto. El valuador -por lo menos al sur del río Bravo- no siempre está en condiciones de semejante empresa porque le faltan los elementos esenciales de la formación, salvo que los haya conseguido por su cuenta..."-

Cualidades

En el Iº Congreso Argentino de Tasadores Universitarios, convocado en 1988 por la Universidad de Morón (Pcia. de Buenos Aires, Argentina), se trazó el siguiente perfil del tasador:

"estableciendo como cualidades fundamentales que sepa: a) interpretar características importantes del bien (que hacen a la tasación); b) ídem del mercado para el cual debe tasarse; c) reconocer e interpretar el alcance del dominio sobre el bien; ch) ídem el poder adquisitivo de la moneda y los criterios de equivalencia monetaria; d) seleccionar antecedentes utilizables; e) plantear el cálculo de asimiladores y subasimiladores; f) obtener el error para una confianza dada; g) establecer la tendencia; h) ser claro (capacidad expositiva); f) ser convincente

(capacidad probatoria)".-

A grandes rasgos podemos sintetizar las cualidades deseables para el tasador en los siguientes ítems:

a) Estudios específicos: vale decir una capacitación apropiada a la tarea científicamente fundada de tasar, para lo que no es garantía suficiente la habilitación que otorga con cuestionable generosidad la normativa vigente en la Argentina y sus similares en otros países del mundo; importa en particular, a más de la obvia versación timográfica, los conocimientos de derecho dominial y probatorio, la formación económica, el manejo matemático y estadístico y la capacitación tecnológica (y eventualmente artística).-

b) Capacidad de controversia: puesto que muchas veces no predomina la opinión más acertada sino la de aquel que en más hábil en sostenerla contradictoriamente, lo ideal es tener razón y ser capaz de demostrarlo.-

c) Experiencia: aunque algunos exageren indebidamente su importancia, es siempre una cualidad muy positiva.-

d) Antecedentes éticos: que garanticen que el perito no sucumbirá a la tentación del ejercicio espurio de su cometido, alentado por la impunidad propia de una tarea tan difícil de controlar, dada la extrema opinabilidad de sus procedimientos.-

2. Metodología y usos de una tasación

Los valores de los bienes (inmuebles, activos, etc.) se calculan según diferentes métodos:

Método de Comparación con otros inmuebles o bienes similares de los que se conoce el valor de mercado, pueden ser ofertas conocidas o transacciones reales fiables, que deben ser analizadas.

La normativa vigente exige que haya 4 testigos como mínimo de la misma tipología para establecer la comparación.

Si no se diese el número mínimo de testigos que la ley obliga la tasación se llevaría a cabo por otro método.

Método de capitalización de rentas cuando los inmuebles las generan (arrendamientos, actividades económicas, edificios destinados al alquiler, colegios, hoteles, residencias de mayores, fincas rústicas, etc.), en el cálculo se consideran factores como la prima de riesgo de la inversión de acuerdo con la tipología del inmueble o la tasa libre de riesgo o Deuda Pública así como la previsible duración de las rentas en el tiempo.

Métodos residuales de análisis de inversiones en los casos de valorar los solares y terrenos, parten de considerar el valor del edificio terminado y se procede a descontar todos los costes necesarios para construirlo y los gastos, según un calendario de ingresos y pagos en el tiempo.

El valor de tasación se alcanza como resultado de aplicar a una superficie que se obtiene de una medición sobre un plano el valor unitario por metro cuadrado.

El valor unitario es el resultado de la suma de tres conceptos: $V_u = \text{Valor del suelo (repercusión del suelo)} + \text{costes de la construcción} + \text{beneficio del promotor.}$

La repercusión del suelo es la parte proporcional del valor del terreno (edificio) que le corresponde al inmueble concreto tasado (vivienda o piso). Los costes de construcción, que incluye gastos administrativos de licencias, proyectos etc., reflejan el importe que sería preciso desembolsar para construir un inmueble similar, depreciado en su caso por su antigüedad. El beneficio del promotor es la relación entre lo que cuesta construir el inmueble o edificio, por ejemplo, (terreno + costes de construcción) y el precio por el que se podría vender en el mercado.

Usos de una tasación:

Es en los sectores financiero y asegurador donde la tasación alcanza su más pleno desarrollo impulsado por la obligación que establece la normativa actual del mercado hipotecario de realizar una tasación como soporte de algunas de sus principales actividades (préstamos o pólizas) cuando tienen transcendencia respecto de los inversores y asegurados respectivamente.

De esta forma cuando una entidad financiera ofrece como respaldo a inversiones en cédulas hipotecarias que ha emitido, inmuebles u otros activos propiedad de clientes que han solicitado un préstamo y los aportan como garantía, es imprescindible realizar un informe que cumpla la actual normativa que regula el cálculo del valor para esta finalidad.

También cuando se trata de calcular el valor de la cartera de activos propiedad de las entidades aseguradoras que sirven de garantía a los asegurados de cualquier modalidad (incluso mutualidades de previsión) frente a las prestaciones a las que podrían tener derecho en caso de siniestro, es preciso realizar una tasación oficial que cumpla todos los requerimientos exigidos.

Para cualquiera de estas finalidades debe realizarse una tasación oficial, pero también puede emitirse para asesoramiento en casos de querer conocer el valor de un bien objeto de herencia, transmisión (venta), enajenación, a los efectos fiscales, valoraciones de patrimonio de empresas, fusiones o cualquier otra que un cliente pueda plantear.

Diferencias entre tasación y valoración:

Definición de Valoración: Estimación carente de validez legal que establece el valor orientativo de un inmueble mediante la comparación con otros inmuebles de la misma tipología y zona.

Principales diferencias. Hay dos diferencias entre tasación y valoración:

La primera es que en la tasación hay una inspección visual del inmueble realizada por el técnico, que no existe en la valoración.

La otra diferencia es que la valoración carece de validez legal ante cualquier organismo.

Diferencias entre tasación y peritación:

La tasación se diferencia de la peritación, con la que mantiene coincidencias, en que un perito puede concluir un dictamen pero que no tiene por qué establecer una valoración económica.

3. Norma ttn 1.1. Principios y conceptos de valor

UNIFICACION DE DEFINICIONES

NORMA TTN 1.1 6 de Agosto de 2002

PRINCIPIOS Y CONCEPTOS DE VALOR. VALOR DE TASACION

I. PRINCIPIOS

Valuar es determinar el valor económico que tiene un bien o un conjunto de bienes, en una fecha precisa, para un fin establecido.

En función de lo expresado, pueden enunciarse tres principios fundamentales:

Principio de sustitución.

El valor de un bien es equivalente al de otros activos de similares características sustitutivos de aquél.

Principio de temporalidad.
El valor de un bien está en función de la fecha de la tasación y puede variar a lo largo del tiempo.

Principio de finalidad.
La finalidad de la valoración condiciona el enfoque, el método y las técnicas por seguir.

II. BASES DE VALORACIÓN. CONCEPTOS DE VALOR

Valor de mercado

Es el importe neto que razonablemente podría esperar recibir un vendedor por la venta de un bien en la fecha de la valoración, habiéndose verificado técnicamente las características del mismo, y suponiendo una comercialización adecuada, que existe al menos un comprador potencial y un vendedor correctamente informados, y que ambos, comprador y vendedor, actúan libremente por un interés económico y sin un condicionamiento particular en la operación.

El valor de mercado de un bien está siempre determinado por la intersección de sus curvas de oferta y demanda. La curva de demanda está dada por su costo de sustitución para los potenciales compradores.

El valor de mercado puede ser obtenido:

Comparando sus características físicas y técnicas con las de bienes similares cuyo valor se conoce, y ponderando luego la incidencia que puedan tener en su valor de mercado las diferencias detectadas. En función de los ingresos netos que él sería capaz de generar y de la tasa de rédito que se obtiene en ese mercado con bienes similares.

Valor del Costo de reposición (CR)

1. Bruto o a nuevo (CRB): Es la suma de las inversiones necesarias para reemplazar, en la fecha de la valorización, un bien por otro nuevo de sus mismas características.

2. Neto o depreciado (CRD): Es el resultado de deducir del CRB la depreciación física y/o funcional en la fecha de la valoración.

En el caso de bienes inmuebles, deberá sumarse el valor del terreno.

Valor de uso

Es el valor económico que tiene un bien para su dueño en razón de la utilización que de él hace. Así entendido, se recomienda limitar su utilización sólo para casos solicitados por el comitente ya que el resultado no representa un valor objetivo.

4. Valor de tasación

Será el valor determinado en función de la finalidad de la tasación:

- valuación para expropiaciones (valor objetivo).
- valuación técnico-contable (para valuaciones patrimoniales).

valuación para la venta o adquisición de bienesvaluación para locación o concesión de uso.valuación para garantía.valuación para subastavaluación para seguros.valuación a efectos impositivos o de catastro.valuación para servidumbres.

La finalidad de la tasación determinará la pertinencia de un concepto de valor (valor de mercado, costo a nuevo o depreciado, valor de uso), en función del cual se adoptará la metodología contemplada en la Norma correspondiente para la determinación del Valor de Tasación solicitado.

Se define a continuación:

Valuación para expropiación

En el caso de las tasaciones por expropiación, corresponderá la determinación del Valor Objetivo del bien, entendido –en función de la Ley N° 21.499- como la suma dineraria que le permita al expropiado resarcirse del valor del bien afectado y los daños que sean consecuencia directa de la expropiación, en condiciones equivalentes a las que precedían a la expropiación, sin tener en cuenta circunstancias de carácter personal, valores afectivos, ganancias hipotéticas, ni el mayor valor que pueda conferir la obra a ejecutarse.

En consecuencia, el Valor Objetivo podrá corresponderse con el valor de mercado cuando éste pueda determinarse, o con el costo de reposición depreciado (CRD) en su defecto.

Valuación técnico-contable

En la valuación técnico-contable de bienes con fines patrimoniales, como concepto, se trata de obtener el valor recuperable, entendido como el valor neto de realización, o el valor de uso.

El Valor de Tasación para estos fines se calculará preferentemente a partir del valor de mercado, obtenido por el Método Comparativo, afectado por un coeficiente de realización que tendrá en cuenta la hipótesis de la venta del bien en un término relativamente corto, menor al supuesto como plazo normal de plaza, y el descuento de los costos adicionales directos que podrían generarse hasta su comercialización inclusive.

Aquellos bienes inmuebles especializados en virtud de su diseño, tamaño, ubicación, etc. que un comitente utiliza para el cumplimiento de su función específica, sin los cuales la gestión del poseedor se resiente o paraliza y que en caso de destrucción deberían ser indefectiblemente reemplazados por otros de idénticas características que el mercado no puede proveer, se tasarán por su valor de uso.

El valor de uso que mencionan las normas contables será determinado por el costo de reposición depreciado o en casos excepcionales, por el costo de su reemplazo lógico en función de los avances tecnológicos.

Para inmuebles, el Valor Técnico-Contable se compone del valor del terreno y el valor del edificio discriminado, ya que el último se deprecia según las Normas Contables y el terreno no.

Para bienes muebles, se efectuará una depreciación lineal.

Valuación para venta o adquisición

El Valor de Tasación para estos fines será el valor de mercado preferentemente obtenido por el método comparativo.

Valuación para locación o concesión de uso

El Valor de Tasación para estos fines será el valor de mercado, obtenido por el método comparativo de antecedentes de locación o concesión, por deducción fundada a partir del valor de mercado del bien, por capitalización de la renta u otro método financiero apropiado.

Valuación para garantía

El Valor de Tasación para fines de garantía, incluida la garantía hipotecaria, será el valor de realización, entendido como el valor de mercado descontados un porcentaje que tenga en cuenta la hipótesis de venta en un término relativamente corto, menor al supuesto como plazo normal de plaza, y los costos adicionales directos que podrían generarse hasta su comercialización .

Valuación para subasta

El Valor de Tasación para estos fines será el valor de mercado, afectado por un coeficiente de reducción para fijar la base de remate que determinará el comitente.

Valuación para seguros

El Valor de Tasación para estos fines será el correspondiente al costo de reposición depreciado, sin incorporar en el caso de inmuebles el valor del terreno.

Valuación a efectos impositivos o de catastro

El Valor de Tasación para estos fines será el valor de mercado o el costo de reposición depreciado, afectado por un coeficiente que determinará la autoridad de aplicación.

Valuación para servidumbres

El Valor de Tasación para estos fines será el valor de mercado, afectado por los coeficientes de restricción según el caso.

5. Esquema general de la norma y numeración de las normas

ESQUEMA GENERAL DE LA NORMA



NUMERACIÓN DE LAS NORMAS

Las normas del Tribunal de Tasaciones de la Nación se denominarán por un número correlativo, seguido por un punto y el número correspondiente a la versión de la misma que se trate, y a continuación la fecha de aprobación.

6. Norma ttn 2.1. Definiciones técnicas y legales

NORMA TTN 2.1 6 de Agosto de 2002

DEFINICIONES TECNICAS Y LEGALES

Depreciación.

Merma en el valor económico de un bien. Depreciación física.

Deducción que se realiza sobre el costo de reposición bruta de un bien en función de su antigüedad, estado de conservación y duración de sus elementos. Depreciación funcional.

Deducción que se realiza sobre el costo de reposición bruta de un bien atendiendo a su adaptación a la función a la que se destina.

Amortización

Merma en el valor contable de un bien que se utiliza para distribuir su costo de origen durante la vida útil del mismo.

Antigüedad

Es el número de años transcurridos entre la fecha de construcción o fabricación de un bien, y la fecha de la valoración.

Vida remanente

Es el número de años de expectativa de vida que le restan al bien

Vida útil

Es el número de años de vida total del bien, compuesto por la suma de su antigüedad y su vida remanente.

Estado

Características de mantenimiento y conservación de un bien.

Antecedente

Toda venta u oferta obtenida en el mercado, cuando se conocen su valor y características.

Referencia

Antecedente que no se puede comprobar fehacientemente en el mercado.

Remanente

Parte de un bien que queda después de una expropiación.

Cosas

Se llaman "cosas" en el Código Civil de la República Argentina, los objetos materiales susceptibles de tener un valor.

Bien

Los objetos inmateriales susceptibles de valor, e igualmente las cosas, se llaman "bienes". El conjunto de los bienes de una persona constituye su "patrimonio" (art 2312 del Código Civil de la República Argentina).

Clasificación de las cosas

Las cosas son muebles e inmuebles por su naturaleza, o por accesión, o por su carácter representativo (art 2313 del Código Civil de la República Argentina).

Inmuebles por su naturaleza

Son inmuebles por su naturaleza las cosas que se encuentran por sí mismas inmovilizadas, como el suelo y todas las partes sólidas o fluidas que forman su superficie y profundidad: todo lo que está incorporado al suelo de una manera orgánica, y todo lo que se encuentra bajo el suelo sin el hecho del hombre (art. 2314 del Código Civil de la República Argentina).

Inmuebles por accesión.

Son inmuebles por accesión las cosas muebles que se encuentran realmente inmovilizadas por su adhesión física al suelo, con tal que esta adhesión tenga el

carácter de perpetuidad (art. 2315 del Código Civil de la República Argentina).

Accesorias de un inmueble

Son también inmuebles las cosas muebles que se encuentren puestas intencionalmente, como accesorias de un inmueble, por el propietario de éste, sin estarlo físicamente (art. 2316 del Código Civil de la República Argentina).

Inmuebles por carácter representativo

Son inmuebles por su carácter representativo los instrumentos públicos de donde constare la adquisición de derechos reales sobre bienes inmuebles, con exclusión de los derechos reales de hipoteca y anticresis (art. 2317 del Código Civil de la República Argentina).

Cosas muebles

· Son cosas muebles las que pueden transportarse de un lugar a otro, sea moviéndose por sí mismas, sea que sólo se muevan por una fuerza externa, con excepción de las que sean accesorias a los inmuebles (art. 2318 del Código Civil) de la República Argentina.

Son también muebles todas las partes sólidas o fluidas del suelo, separadas de él, como las piedras, tierra, metales, etc.; las construcciones asentadas en la superficie del suelo con un carácter provisorio; los tesoros, monedas, y otros objetos puestos bajo el suelo; los materiales reunidos para la construcción de edificios mientras no estén empleados; los que provengan de una destrucción de los edificios, aunque los propietarios hubieran de construirlos inmediatamente con los mismos materiales; todos los instrumentos públicos o privados de donde constare la adquisición de derechos personales (art 2319 del Código Civil de la República Argentina).-

· Las cosas muebles destinadas a formar parte de los predios rústicos o urbanos, sólo tomarán el carácter de inmuebles, cuando sean puestos en ellos por los propietarios o sus representantes o por los arrendatarios en ejecución del contrato de arrendamiento (art. 2320 del Código Civil de la República Argentina I).-

· Cuando las cosas muebles destinadas a ser parte de los predios, fueran puestas en ellos por los usufructuarios, sólo se consideran inmuebles mientras dura el usufructo. (art. 2321 del Código Civil de la República Argentina).-

· Las cosas muebles, aunque se hallen fijadas en un edificio, conservarán su naturaleza de muebles cuando estén adheridas al inmueble en mira de la profesión del propietario, o de una manera temporaria. (art 2322 del Código Civil de la República Argentina).

En los muebles de una casa no se comprenderán: el dinero, los documentos y papeles, las colecciones científicas o artísticas, los libros y sus estantes, las medallas, las armas, los instrumentos de artes y oficios, las joyas, ninguna clase de ropa de uso, los granos, caldos, mercaderías, ni en general otras cosas que las que forman el ajuar de una casa (art 2323 del Código Civil de la República Argentina).-

Servidumbre

Servidumbre es el derecho real, perpetuo o temporario sobre un inmueble ajeno, en virtud del cual se puede usar de él, o ejercer ciertos derechos de disposición, o bien impedir que el propietario ejerza algunos de sus derechos de propiedad (art. 2970 del Código Civil de la República Argentina).

Las servidumbres pueden establecerse sobre la totalidad de un inmueble o sobre una parte material de él, en su superficie, profundidad o altura (art. 2998 del Código

Civil de la República Argentina).

Servidumbre administrativa de electroducto

Desígnase con el nombre de electroducto todo sistema de instalaciones, aparatos o mecanismos destinados a transmitir, transportar y transformar energía eléctrica (art. 2 ley 19552 de la República Argentina).-

La servidumbre administrativa de electroducto afecta el terreno y comprende las restricciones y limitaciones al dominio que sean necesarias para construir, conservar, mantener, reparar, vigilar y disponer todo sistema de instalaciones, cables, cámaras, torres, columnas, aparatos y demás mecanismos destinados a transmitir, transportar, transformar o distribuir energía eléctrica (art 3 ley 19552 de la República Argentina).-

Los transportistas y los distribuidores gozarán de los derechos de servidumbre previstos en la ley 19552 (art 18 ley 24065 de la República Argentina).

De las servidumbres en tránsito

El propietario, usufructuario o usuario de una heredad destituida de toda comunicación con el camino público, por la interposición de otras heredades, tiene derecho para imponer a éstas la servidumbre de tránsito, satisfaciendo el valor del terreno necesario para ella, y resarcido todo otro perjuicio (art.3068 del Código Civil de la República Argentina).-

Se consideran heredades cerradas por las heredades vecinas, no sólo las que están privadas de toda salida a la vía pública, sino también las que no tienen una salida suficiente para su explotación (art. 3069 del Código Civil de la República Argentina).

De la servidumbre de acueducto

Toda heredad está sujeta a la servidumbre de acueducto a favor de otra heredad que carezca de las aguas necesarias para el cultivo de sementeras, plantaciones o pastos, o a favor de un pueblo que las necesite para el servicio doméstico de sus habitantes, o a favor de un establecimiento industrial, con el cargo de una justa indemnización. Esta servidumbre consiste en el derecho real de hacer entrar las aguas en un inmueble propio, viniendo por heredades ajenas. (art 3082 del Código Civil de la República Argentina)

Servidumbre de Gasoducto

Es el derecho real administrativo o público, de origen o base legal, sobre un inmueble ajeno establecido a favor de los transportistas y distribuidores de gas natural, para que éstos puedan cumplir o realizar las actividades a que responde el gasoducto, que da lugar a indemnización a favor del titular del bien gravado.

Se halla prevista en el art. 22 de la Ley N° 24.076 de Gas Natural (B.O. 12/6/92) de la República Argentina.

Locación

Es un contrato de derecho privado por el cual dos partes se obligan recíprocamente, una a conceder el uso o goce de una cosa, y la otra a pagar por ese uso o goce, un precio determinado en dinero.

Se halla regida por el Código Civil (arts. 1493 – 1622), y la Ley N° 23.091 (B.O. 16/10/84) de la República Argentina.

24. Concesión de Uso

Es un contrato de derecho público, bilateral, en virtud del cual la Administración Pública crea a favor de un particular (concesionario), un derecho real de uso, sobre un bien del dominio público del Estado (un derecho de sepultura, un derecho al uso de agua para irrigación, etc.), cuyo ejercicio se halla sujeto al poder de policía del Estado, otorgado en el interés privado del concesionario, de carácter oneroso o gratuito, temporario o permanente, no traslativo de dominio, renunciable por su titular y revocable por la administración por razones de ilegitimidad, o de oportunidad, mérito o conveniencia.

7. Métodos de tasación

1º).- De los métodos de tasación

La clásica y primaria división de métodos sigue siendo la de **directos e indirectos** y dentro de cada uno de ellos una amplia gama de matices definen distintos procedimientos que se aplican en la técnica operativa, tratando permanentemente de mejorarla, tecnificarla y haciéndola menos personal y subjetiva.-

A las ventajas de la mayor rapidez, lograda en los métodos indirectos se opone, sobre todo, en países de economías menos estables, la inseguridad y no permanencia de las rentas y la imprecisión de las tasas convenientes de aplicar.-

Estimamos que si bien los métodos indirectos son necesarios como control y ante eventualidades que los ganan únicos, en la solución del problema, los métodos directos, comparativos, ofrecen mayor seguridad aunque, en general, a costa de una mayor laboriosidad.-

En el desarrollo de este primer curso veremos primero los métodos directos de tasación, y en primer lugar de terrenos, APRA que en una segunda oportunidad, de los edificios, como de valores de conjunto.-

1º.2).- Métodos

METODOS DE TASACION

DIRECTOS

Por separación directa de antecedentes:

- a) De terrenos
- b) De edificios
- c) De conjuntos

Resulta:

Más seguros en los resultados
Más laboriosos en la ejecución

INDIRECTOS

Por cálculo de rentabilidad:

- a) Por capitalización de rentas
- b) Por productividad

Resulta:

De cálculo más directo y rápido

Más imprecisos por variabilidad de tasas

“ el proceso de valuación por más de un método, asegura su confiabilidad”

8. Métodos de valuación (1/2)

La valuación de un inmueble viene a ser un examen especial al que se somete un bien para estimar su valor en el mercado. Entre sus aplicaciones tenemos las operaciones de compraventa, la división y partición de herencias, la constitución de garantías hipotecarias, los contratos de arrendamiento financiero, la valorización de activos y otras.

En todos los casos, su finalidad es establecer un valor que, a juicio de peritos experimentados, será el equivalente del bien en moneda en el mercado inmobiliario, en las condiciones prevalecientes al momento de la pericia, y en una situación libre de influencias externas en la oferta y la demanda. El carácter estimativo de la valuación es coherente con su naturaleza, ya que sólo puede establecerse el precio real y exacto de un objeto mediante la transacción efectiva entre el comprador y el vendedor.

Los métodos para establecer el valor de un bien mediante una valuación varían de acuerdo con la finalidad de ésta. En nuestro medio son de uso genérico el método comparativo de mercado y el método de costos. Para explicar los alcances de ambos, vamos a analizar un ejemplo práctico.

Con el fin de determinar el precio de venta, el propietario de una vivienda sumó el costo promedio de la construcción más el valor del terreno. Asimismo, tomó la precaución de agregar los costos estimados por servicios profesionales, suministros públicos, trámites y otros. Por último, estimó un porcentaje de descuento por la depreciación atribuible a los años de antigüedad de la casa y al desgaste por el uso normal. Al examinar sus sumas, nuestro amigo decidió hacer comparaciones. Así, comprobó que un vecino había vendido una vivienda similar a la suya a un precio inferior en 30% al que él determinó. Poniendo término a sus pesquisas, llegó a la conclusión de que las leyes de la aritmética no funcionan para el cálculo de precios en el mercado inmobiliario, llegando a afirmar que en este caso el total no es igual a la suma de las partes. La conclusión expuesta es válida si nos atenemos a la suma de los componentes materiales de un inmueble.

Sin embargo, en términos de valor agregado, los resultados sí son explicables. Basta considerar que existe una porción no tangible que forma parte del precio y que puede llegar a ser gravitante en un sentido u otro. Se consideran como factores de valor agregado las características de utilización y densidad del suelo, las condiciones del entorno, la intensidad de uso y otros. De este modo, aunque dos terrenos puedan tener los mismos costos de urbanización por contar con idénticos servicios públicos, tendrá mayor valor agregado aquél en que se pueda construir un edificio comercial de varios pisos y no el apto para una vivienda de dos pisos.

Asimismo, entre dos viviendas similares, tendrá mayor valor agregado la que se ubique en una zona con amplias y bien cuidadas áreas verdes, donde los vecinos provengan de un medio socioeconómico alto, que otra ubicada en un sector con condiciones divergentes. También se encontrarán diferencias entre el valor de un local comercial ubicado en una zona de alto tránsito vehicular y peatonal con elevado índice de ocupación del área, y otro situado en una zona de menor intensidad de uso. En términos de mercado inmobiliario, se considera que un predio tiene mayor valor comercial agregado en la medida que alcanza un precio más alto en comparación con otros de similares atributos materiales.

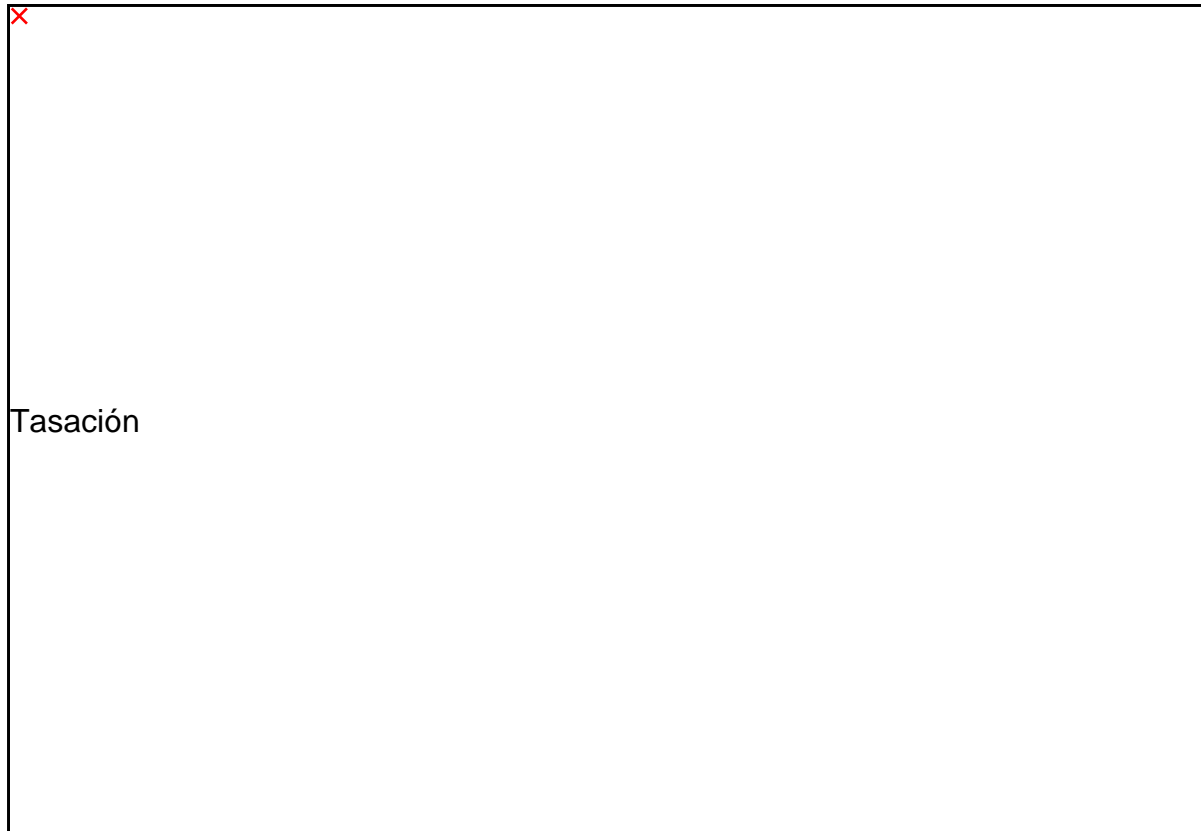
Este concepto es fundamental en inversiones inmobiliarias, ya que establece las pautas para la mayor o menor rentabilidad de un proyecto. Pero no todo es ganancia. El valor comercial agregado de un inmueble también se pierde sin cambiar en nada las características materiales. Esto explica por qué los terrenos y edificaciones del Centro Histórico de Lima bajan de valor como consecuencia del deterioro urbano.

También se entiende por qué, en situaciones como la actual recesión económica, la oferta abundante y el descenso en la demanda obligan a reducir los precios siguiendo las leyes básicas de la economía. En tales condiciones, de nada nos sirve sumar los costos de producción de un inmueble para determinar su precio, pues invariablemente se cometerán errores. Por ese motivo las leyes del mercado dieron al protagonista de nuestro ejemplo la frustrante evidencia de que su propiedad tiene un valor que en la actual coyuntura está muy por debajo del costo y de sus expectativas.

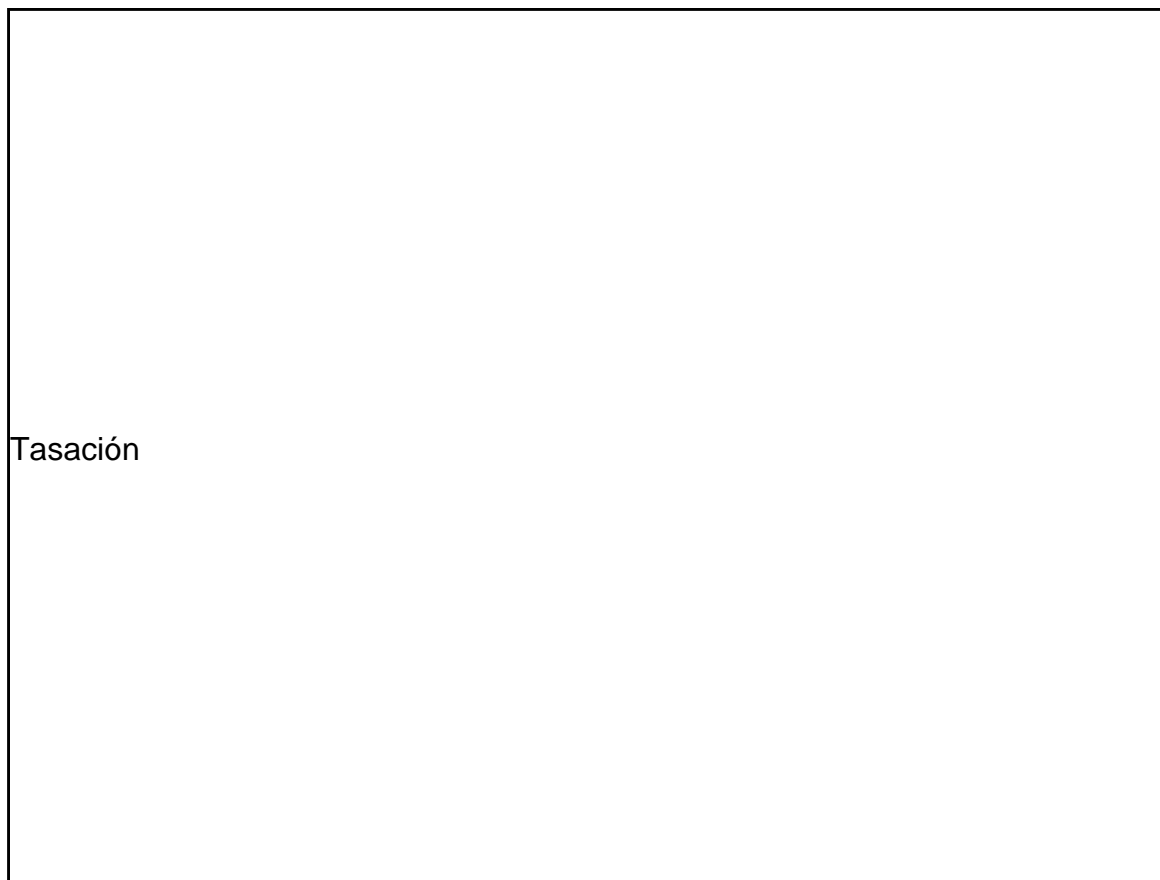
Tenemos así definidos los dos métodos tradicionales de valuación. El método de costos está basado en los costos de producción de un inmueble, tal como se ha hecho en nuestro ejemplo. El método de mercado se basa en la comparación con los precios de venta de propiedades similares, tal como cuando el propietario compara con el precio de venta de la vivienda de su vecino. Lo expuesto nos lleva a la conclusión de que, para estimar valores de mercado, existe tan sólo una sencilla norma, que establece la comparación con los precios de bienes similares.

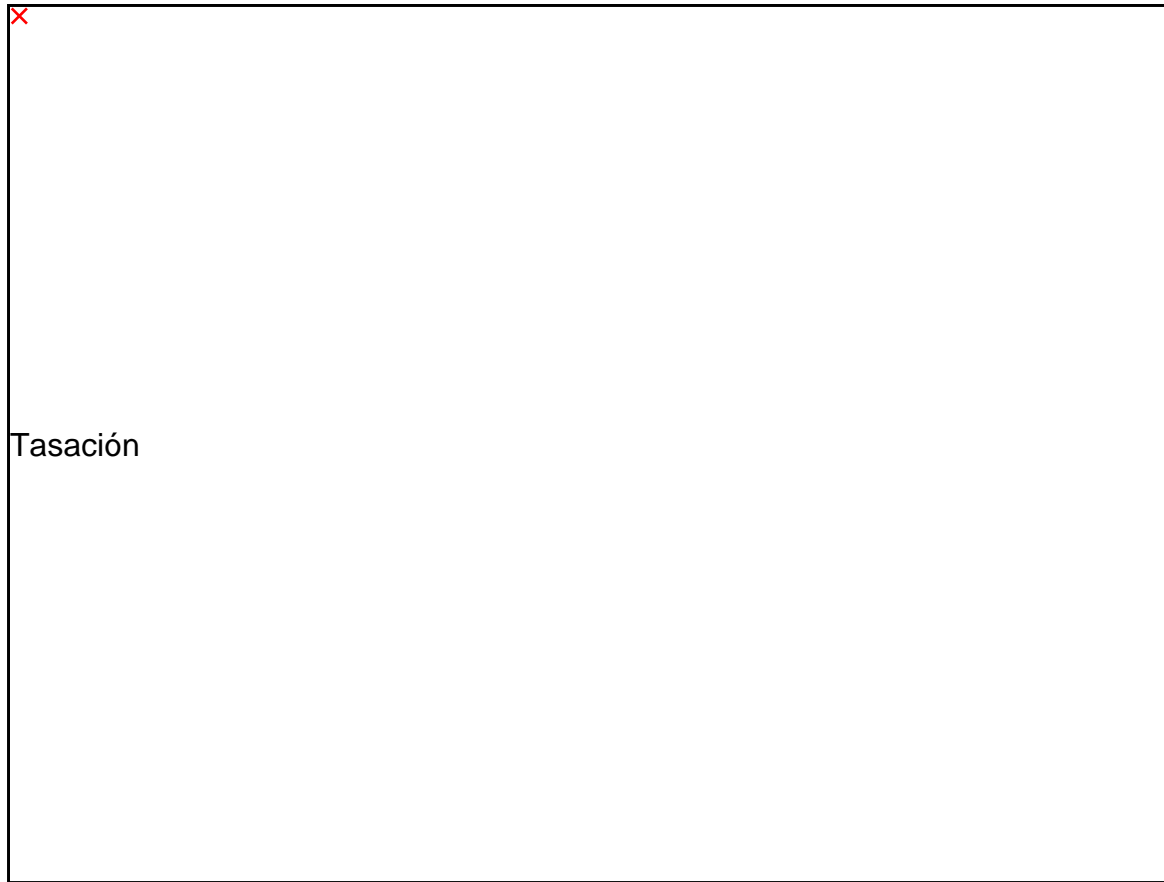
Por ello, si se desea conocer a cuánto puede venderse un inmueble, el valuador realiza una apreciación comparativa en base a las ofertas disponibles para casos similares, tomadas como muestra. El valor así definido es la mejor aproximación a la convertibilidad en efectivo del bien valorizado. En conclusión, el método comparativo de mercado es, por excelencia, el más adecuado para estimar el valor de compraventa de una propiedad.

Tasación

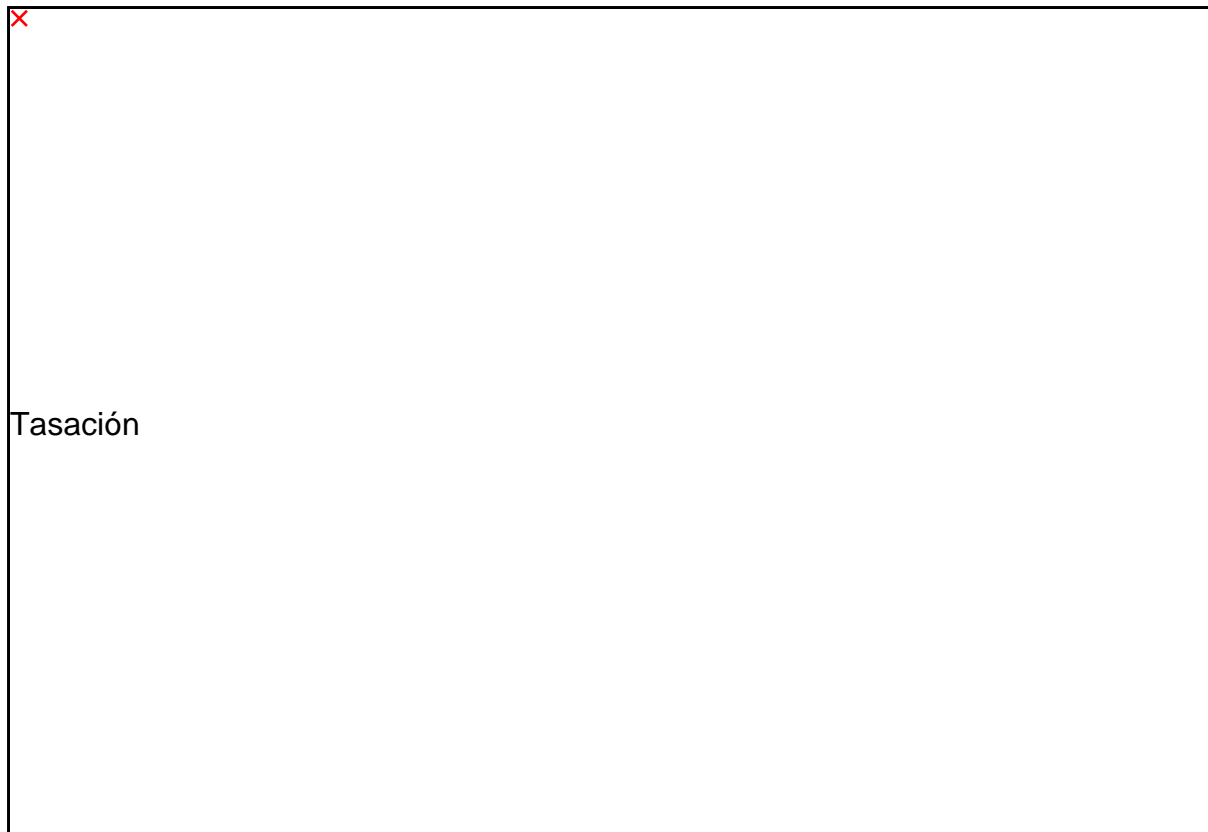


EN LA PRACTICA CADA UNO DE ESTOS VALORES HABITUALES QUE VEÍAMOS ANTERIORMENTE DERIVA EN LA IMPLEMENTACIÓN DE UNO O MÁS CRITERIOS DE ANÁLISIS PARA LA FORMULACIÓN DEL VALOR.





...Como vemos todas condiciones que no se presentaron en la realidad del mercado en gran parte del año.



Método comparables. Circ. 2563 bcra – habitual – aspectos formales
homogeneización de cualidades:

Cualidades habituales:

- . • superficies – terreno – cubiertas
- . • antigüedad
- . • calidad constructiva
- . • ubicación
- . • ambientes
- . • comercialización
- . • etc.
- . • tasación informe formal e informe sin visita interior

9. Métodos de valuación (2/2)



The slide features a purple background with a yellow vertical bar on the left. On the yellow bar is an image of an old metal key. The text 'VALOR FÍSICO' is written in large, yellow, serif capital letters at the top. Below it, the formula '♦ VALOR TERRENO + VALOR CONSTRUCCIÓN' is displayed in white, serif capital letters. To the right of the text is a photograph of a tall, multi-story building under construction, showing its concrete frame and scaffolding against a blue sky with clouds.

VALOR TERRENO A TRAVES DE VALOR DE MERCADO VALOR DE M2. EN FUNCIÓN DE COSTO DE EJECUCIÓN DE SUPERFICIE SIMILAR DE ACUERDO A LA TIPOLOGÍA.



VALOR DE REPOSICIÓN DEPRECIADO

- ◆ VALOR TERRENO
+
VALOR
CONSTRUCCIÓN
-
COEFICIENTES DE
ESTADO Y ANTIGÜEDAD



Es como su nombre lo indica, el valor físico de reposición que veíamos anteriormente, afectado depreciado por las condiciones que presente el bien a evaluar.



METODO DE RENTA

- ◆ COTIZACIÓN EN
FUNCIÓN DE LA
RENTA QUE
PUEDE PRODUCIR
EL BIEN
- ◆ TASA DE INTERES



Se basa en el principio que los inmuebles cotizan en función de de la renta que pueden producir.

Tasa de interés atractiva: en función de otras alternativas de inversión, riesgo país, seguridad jurídica, etc.

7-8 % -10 %

SIEMPRE EN FUNCIÓN DE LA TASA DE INTERES APLICADA QUE ES LA QUE REFLEJA EL RIESGO DE LA INVERSIÓN.



**CRITERIOS
FUNDAMENTALES HOY**

- ◆ CARACTERIZACIÓN DE LA DEMANDA POTENCIAL
- ◆ UBICACIÓN
- ◆ ANALISIS Y VERIFICACIÓN POR MÁS DE UNA METODOLOGÍA

Todas estas metodologías son las de utilización usual en la práctica de la tasación.

El metodo de los comparativos cuyo uso fue popularizado por la circular bcra. 2563. Fue erroneamente sobreestimado por algunos profesionales y firmas tasadoras aplicandolo indiscriminadamente, como si fuera que por el sólo hecho de cumplir con esa formalidad para cualquier tipo de propiedad, circunstancia, finalidad y condición de mercado, se aseguraba una tasación correcta del bien.

Luego de la devaluación y la inexistencia de precios de referencia que dominaron los dos primeros meses de este año se vió de la manera más cruda y evidente la deformación y falta de profesionalismo a la que habia arrastrado esta rigidez conceptual normativa.

En dicho momento, en el mes de febrero, nos expedimos sobre el tema poniendo de manifiesto y haciendo una propuesta a las autoridades del b.c.r.a. sobre elementos a incorporar en la normativa. Dicha propuesta aún no fue respondida y estimamos que tampoco considerada.

Ahora bien, es necesario aclarar que tanto el método de comparativos como las otras metodologías deben ser utilizadas según el caso, el tipo de propiedad, la finalidad de la tasación, etc., analizando y verificando cada inmueble a tasar a la luz de varias de estas metodologías.

Otro valor que ante la falta de transparencia de precios resulta útil es el valor obtenido en remates. Este dato, debidamente analizado puede ser tomado de referente como valores mínimos para cierto tipo de propiedad.

Ahora bien hoy por hoy hay dos puntos esenciales a tener en cuenta para evaluar correctamente el precio de un inmueble.

- . " LA DEMANDA POTENCIAL (su correcto y cuidado análisis y caracterización)
- . " UBICACIÓN: actualidad y proyección de la zona, actividad económica ligada a la misma

10. Agentes inmobiliarios y valuadores

La actividad del valuador es un apoyo técnico recomendable y necesario, tanto para agentes inmobiliarios como para compradores y vendedores. El valuador es un profesional especializado mediante estudios universitarios de postgrado, con los conocimientos adecuados para su labor refrendados por la experiencia.

Las asociaciones profesionales que agrupan a los valuadores garantizan su nivel de competencia. En nuestro medio, la **Sociedad Nacional de Valuación (SNV)** y la **Asociación de Peritos Valuadores (APEVAL)** son instituciones gremiales que tienen la misión de velar por el correcto ejercicio de las actividades de sus asociados desde el punto de vista profesional y ético.

El **Cuerpo Técnico de Tasaciones del Perú (CTTP)**, con más de un siglo de existencia y reconocimiento oficial, es además una corporación que vende sus servicios de valuación. El **Consejo Nacional de Tasaciones (CONATA)** es el órgano oficial encargado de fijar los valores arancelarios y dictar los reglamentos de tasación. Por otra parte, distinciones específicas como el **Registro de Peritos Valuadores (REPEV)** de la Superintendencia de Banca y Seguros facultan a los inscritos para valorizar bienes ofrecidos en garantía ante las empresas bancarias.

La valuación permite contar con un valor de referencia calculado mediante métodos científicos y en forma imparcial. Es de especial ayuda en los casos en que las expectativas de los propietarios impiden establecer un valor realista como base para la operación. Las expectativas son naturales, aunque inconvenientes, cuando se propone una operación de compraventa.

Generalmente, los vendedores asocian su propiedad a consideraciones de carácter subjetivo que en términos de mercado no representan valor agregado. Tal es la situación de los propietarios de inmuebles ubicados en zonas que han experimentado un proceso de declive, y que se aferran al recuerdo del periodo de bonanza que vivieron asociando el precio a circunstancias pasadas. Asimismo, las referencias a operaciones hechas por vecinos o amigos en una coyuntura económica diferente de la actual distorsionan las proyecciones de quienes, deseando vender sus propiedades, fijan precios elevados.

También son frecuentes requerimientos de liquidez que generan una relación entre el precio de venta y las necesidades del vendedor ajenas a las condiciones del mercado. Por parte de los compradores, otra gama de similares expectativas también se presenta como factor de distorsión.

Las expectativas descritas, comprensibles en el ánimo de vendedores y compradores, exigen a los agentes inmobiliarios esfuerzos destinados al fracaso. Sin embargo, los costos de tal fracaso son asumidos en su mayor parte por los mismos propietarios. Cuanto mayor es la distorsión en los precios, mayor es el periodo de oferta en el mercado, mayor el desgaste del proceso y menor la factibilidad de venta. En términos económicos, esta distorsión genera importantes mermas.

Con relación a las tasas de rentabilidad, cada año de retraso en una venta significa una pérdida del 6 al 10% del valor de una propiedad, y, en función de las tendencias descendentes del mercado, el mismo periodo de retraso representa un 15% adicional de depreciación. Así, queda demostrado que el retraso en una operación puede significar la pérdida del 25% del valor real de un inmueble.

Indudablemente, el costo de las expectativas injustificadas es sumamente alto, aunque la mayoría de quienes optan por vender una propiedad no son conscientes de lo que están perdiendo hasta que es muy tarde para evitarlo. La participación del valuador para definir un precio de referencia otorga a vendedores y compradores la seguridad de negociar sobre la base de un valor equitativo y facilita a los agentes inmobiliarios la posibilidad de desempeñar sus servicios a partir de precios fundamentados que significan mayores posibilidades de venta. Como resultado, las operaciones se agilizan reduciendo el periodo de oferta y evitando la depreciación del bien. (Arq. Manuel Ferreyra Luque Asesoría Valuatoria

11. Homogeneización de antecedentes para el estudio del valor de la tierra (1/2)

1) Técnicas operativas:

Como principio fundamental, admitiremos que la tasación de un inmueble no se subordina a una técnica rígida, sino que siempre es imprescindible el aporte del sentido común, el análisis ponderativo y un criterioso espíritu de equidad en el valuador. Por tal motivo es que los ejemplos generalizados de tipos prácticos que veremos a continuación no deben ser tomados como de seguimiento estricto. El tasador no debe frenar su propia inventiva para hallar mecanismos operativos que se ajusten más precisamente al caso particular en que le toca actuar. Además, es lógico advertir que lo que se expondrá, no es –ni lo pretende-, novedoso para quienes ya tienen alguna experiencia formada. Sólo se ha querido realizar un trabajo de recopilación que facilite –en la medida de lo posible- la tarea de ordenamiento analítico que debe ser la base estructural de un avalúo.-

Lo que sí se pretende es que la tasación de un inmueble no sea fruto de la improvisación o del mayor o menor acierto con que se elija, intuitiva o subjetivamente, un valor y que se ajusta –en cambio- a ciertas normas de sistematización. Es decir, que dos tasadores que deban practicar la valuación del mismo inmueble, no tengan que elegir o encontrar ese valor por apreciaciones meramente subjetivas, sino que sigan algún procedimiento sistematizado que –sin renunciar al criterio particular que debe tener cada tasador- los conduzcan, en lo posible, a valores indiscutiblemente similares.-

No subestimemos a quienes mediante una experiencia de muchos años y un profundo conocimiento de determinada zona, les basta la rápida inspección ocular de un inmueble para fijar, con bastante aproximación, su valor; pero sí debemos poner bien en claro que la función de tasar no se debe concretar exclusivamente a hallar el valor de una cosa, sino en demostrar los fundamentos y el análisis ponderativo que nos condujo a él, para satisfacer a nuestros clientes, al juez o a la institución que nos ha pedido este valor.-

Por otra parte, no se puede tampoco abarcar un conocimiento práctica tan grande como para saber intuitivamente el valor de un inmueble, cualquiera que sea su ubicación y sus características. **Saber tasar no significa** –como muchos creen- **tener un amplio conocimiento de valores actuales en distintas zonas de la ciudad o del país, sino saber buscar, analizar y ponderar los antecedentes que finalmente conducirán al valor buscado.** En este aspecto cabe mencionar a los técnicos profesionales en tasaciones, que han hecho ya al interior del país –donde quizás no han estado nunca- y en pocos días, haciendo investigación de mercado, búsqueda de antecedentes, manteniendo conversaciones, etc., vuelven con un gran conocimiento de valores de la zona de la capacidad de absorción posible de ese mercado inmobiliario, etc., que prácticamente están a la par de cualquiera que –por razones de trabajo- está dedicado a una actividad inmobiliaria permanente en el lugar.-

La búsqueda de antecedentes es una de las primeras dificultades con que tropieza el tasador, y es en este aspecto donde se debe transformar en un verdadero detective que detecta cuanta información puede ser útil a sus fines; Chandías lo ha repetido: **sin información no hay valuación.** Las ventas, elemento fundamental de

comparación, deben ser frutote una paciente búsqueda y esa búsqueda debe tratar que, en alguna medida, pueden haber hecho modificar el resultado de una libre oferta y demanda. Un rápido análisis *a priori* de ella permite intuir al tasador experimentado si se trata de un precio real o deformado por circunstancias especiales que son las que debe tratar de averiguar. Dichas circunstancias especiales pueden relacionarse a transferencias de dominio por división de condominio, aportes a sociedades, remates judiciales (en los que un sucesor tiene real interés en quedarse con la propiedad), ventas con excesiva o deficiente publicidad, tendencias a hacer figurar menores valores para evadir impuestos (prácticamente es uno de los problemas más grandes que existe en tasaciones: esa tendencia a evadir los impuestos, disminuir el valor de las ventas o a distorsionarlas). Por tales motivos resulta muy interesante la obtención de antecedentes en remates públicos, o de boletos originales de venta entre particulares, ya que de ellos surgen los valores unitarios sin las distorsiones que es frecuente observar con posterioridad en las escrituras traslativas de dominio.-

Como se ha dicho antes, la búsqueda de antecedentes de ventas se transforma, a veces, en una verdadera tarea de investigación. La visita a martilleros de la zona es un punto de partida conveniente, ya que ellos generalmente han participado en alguna operación, o lo orientan a algún colega que haya trabajado la zona que interesa. Los martilleros siempre están muy bien dispuestos para facilitar información al técnico o al profesional que busca antecedentes de ventas. Generalmente emiten también sus opiniones, las que pueden ser aceptadas o, en la mayoría de los casos, ser demasiado optimistas respecto del valor de la zona en que actúan. Es entonces cuando el tasador arterioso tiene que poner un coeficiente de prudente corrección a dichas opiniones.-

El reconocimiento del bien a tasar permite ubicar en la zona carteles anunciadores de ventas ya realizadas o futuras, así como también la ejecución de obras en construcción hacen presuponer una reciente adquisición del terreno y nos permite ubicar al propietario y solicitarle la información de compra, que es la materia prima más importante en la elaboración de un informe de tasación.-

Una rápida recorrida a los avisos de diarios del lugar, permite también orientarse en la búsqueda de operaciones o de ofrecimientos. En casos de ofrecimientos de ventas, un criterioso análisis de las condiciones ofrecidas para concretar esa operación, y un prudente coeficiente correctivo por tratarse de una venta en potencia –no realizada- permite suplir la falta de información concreta de ventas.-

El Tribunal de Tasaciones de la Argentina, en los casos en que hay muy pocos antecedentes de operaciones de ventas, utiliza también los ofrecimientos, pero de acuerdo a las zonas, las características del lugar, etc., aplica un coeficiente correctivo que puede ser de 0,80 a 0,95 (si Ud. multiplica tales coeficientes por una cifra cualquiera, advertirá que su resultado es la disminución de la misma en un 20% y un 5%). En buenos Aires la tarea se facilita en alguna medida, porque algunas instituciones mantienen, o tratan de hacerlo, actualizados sus archivos de ventas para uso de sus asociados o peritos. Cabe citarse la Asociación de Tasadores del Banco Hipotecario, el Tribunal de Tasaciones de la Nación, etc.. El ingeniero Dante Guerrero expresa su disconformidad con este sistema de archivo, en razón que cree que son convenientes a los fines estadísticos, para poder estudiar curvas de valores, de desvalorización de zona, etc., difícil mantener un archivo de ventas, porque habría que hacer un trabajo ímprobo, permanentemente actualizado, lo cual es sumamente difícil cuando el mercado inmobiliario no está estabilizado y los valores pierden actualidad al cabo de un año o de un semestre.-

Cumplida así la tarea de búsqueda de antecedentes, corresponde realizar después la muy importante, que es la inspección de los inmuebles a los cuales se refieren. En este aspecto, el tasador no debe actuar exclusivamente en gabinete, porque corre el riesgo de caer en graves errores de apreciación.-

La inspección ocular del terreno o inmueble vendido permite complementar una serie de datos que son necesarios para su correcta homologación en su procesamiento. Es en esta oportunidad cuando se averigua, respecto de cada venta, la existencia o no del edificio, sus características y estado, aspectos de la zona en la cual se ubica, servicios públicos de transporte, eléctricos, cloacales, de agua corriente, pavimento, topografía; la importancia de los materiales recuperables en una posible demolición, la existencia de vecindades desvalorizantes, como ferias abiertas, velatorios, hospedajes, talleres mecánicos o valorizantes, como buenos edificios, jardines, buen estacionamiento (hoy, el cómodo estacionamiento es un factor muy ponderable).-

Es importante –en oportunidad de la inspección- tener conocimiento de si la propiedad se vendió ocupada por inquilinos o libre de ellos. En general, conviene descartar aquellas operaciones de inmuebles alquilados, porque en el valor de venta entran en juego factores de ponderación difíciles de concretar en un número.-

No obstante, y si no se hallaran ventas de predios o fincas desocupadas, la aplicación de un coeficiente correctivo por ocupación, teniendo en cuenta el juego de la locación, monto de alquiler, etc., puede obviar en alguna medida el problema.-

2) Factores del valor

Sería largo enumerar los elementos informativos que el tasador debe obtener para elaborar un informe relacionado con datos generales de la zona y particulares del bien por tasar. Se pueden resumir, en la siguiente forma: **en particular, zonal y/o en general**, los que son necesarios al estudiar los antecedentes para el avalúo físico de un lote.-

Factores particulares inherentes al lote: Las dimensiones del frente, fondo y superficie, y si son medidas aptas para cocheras, para edificios en torres, etc., forma regular o irregular, martillos a favor o en contra, orientación, etc. Es muy importante inclusive, imaginar un proyecto de edificio para poder ponderar los factores de orientación de un lote.-

La ubicación en la cuadra, la topografía del lote: El nivel respecto de la calzada, si es bajo, si es alto, si exigirá un relleno, si será necesario un desmonte, o si el desnivel puede significar un beneficio arquitectónico, sacándole provecho, son factores que contribuyen a ir elaborando hábilmente la ponderación de los elementos de juicio que tenemos. La característica del suelo para fundar es un antecedente que no siempre nos acordamos de averiguar, pero que tiene importancia. Hay muchas zonas donde construir un edificio o una estructura de hormigón armado de varios pisos, implica la necesidad de ejecutar una fundación con pilotes, que puede ser de costo mayor que el terreno mismo, de manera que es importante este aspecto físico del terreno. No siempre es fácil averiguarlo de inmediato, pero hay formas de hacerlo mediante información municipal o de reparticiones oficiales, etc., donde inclusive nos pueden dar hasta la cota de profundidad a que deben hincarse los pilotes.-

En cuanto a los **factores de carácter zonal**, podemos mencionar: características de

la zona en sus aspectos, residencial, comercial, industrial, etc.; las reglamentaciones de zonificación y alturas de edificios (aspectos cuya influencia es obvio recalcar).-

También hay que observar las tendencias del desarrollo comercial, el volumen de tránsito peatonal y de vehículos. En algunas tasaciones de cierta importancia conviene aportar la información concreta de la cantidad de peatones que pasan por hora por un determinado lugar, o por una determinada cuadra, para confirmar los fundamentos de un coeficiente de ubicación. Los servicios públicos de agua, cloacas, alumbrado común o a mercurio, y los tipos de pavimentos (de granito o liso), pueden hacer cambiar el valor de un lote.-

Por último, las vecindades pueden ser valorizantes o desvalorizantes (parque edificios de buena arquitectura, comercios o cementerios, talleres ruidosos, basurales, etc.).-

Y el tercer tipo, es el de los **Factores que son de carácter general**. Por ejemplo: el estado de la plaza inmobiliaria: cualquier situación de orden económico, inclusive la amenaza de períodos inflacionarios, puede crear una modificación total del mercado inmobiliario; porque basta solamente que la gente vislumbre una posibilidad de desvalorización monetaria, y entonces corre a poner a resguardo su capital. Como el mejor resguardo del capital es la inversión inmobiliaria, vuelven otra vez a tonificarse las operaciones de ventas, tanto en terrenos como en propiedad horizontal. Es importante conocer también, como antecedente de carácter general las reglamentaciones municipales que autorizan la subdivisión de fracciones, ya que, en general, en todos los países las municipalidades se están haciendo exigentes en los requisitos para aprobar lotes, y resulta muy oneroso comprar una fracción y subdividirla para venderla en lotes.-

Los regímenes de locación de inmuebles (que congelan o limitan la renta de los inmuebles) tienen mucha importancia como factor de valorización, ya que desalientan las inversiones en este campo.-

La política fiscal respecto a préstamos promocionales para viviendas, conduce a un mayor valor de la tierra. Aspecto que se hace más notable en barrios en desarrollo de viviendas económicas.-

La desgravación impositiva a la edificación es una medida que produce un alza de valores de terrenos, de que se pone en vigencia, porque hay grandes empresas que no son inmobiliarias ni constructoras, pero a las que les conviene por desgravación impositiva, construir un inmueble y venderlo en propiedad horizontal, aunque sea al costo, pues la ganancia está en la desgravación. Eso trae aparejado entonces una gran demanda de lotes aptos para ese fin, y un alza en sus precios así como también una sensible baja en los valores de oferta de departamentos.-

12. Homogeneización de antecedentes para el estudio del valor de la tierra (2/2)

3) Homogeneización de antecedentes

Ya en poder del bagaje de antecedentes recopilados, procederemos a realizar su procesamiento mediante una correcta homologación por medio de una planilla de "Estudio de Tierra" que veremos a continuación. Después –como hemos dicho- se explicará la forma de tasar los edificios, el conjunto, etcétera (opciones aranceladas).-

Conviene definir como homogeneización de antecedentes la conversión de todos ellos a operaciones de ventas supuestas al contado, de lotes tipos tomados como patrón, baldíos, ubicados en un punto básico, con iguales servicios públicos, y todas referidas a la fecha en que se quiere determinar el valor, que puede ser la actual o una anterior. Tal homologación se obtiene mediante coeficientes correctivos, en cuya exacta determinación o elección está el meollo o la base de una buena tasación. En síntesis, saber tasar es saber homogeneizar antecedentes.-

4) Planilla de antecedentes

Trataremos primero la estructura general de una planilla de estudio de la tierra y después haremos un análisis de cada uno de los coeficientes de homologación. Veremos también que, en su mayoría, los coeficientes correctivos de la planilla no son de apreciación subjetiva. Todos tienen un aspecto matemático o de raciocinio que nos permite determinar, con criterio técnico, el coeficiente de ponderación, sea éste factor o divisor.-

Analizaremos seguidamente un modelo generalizado de la planilla, y para ello veremos la que utiliza el citado Tribunal de Tasaciones de Nación, en la cual se van insertando los distintos coeficientes correctivos, de los que surgen del cálculo matemático o determinación técnica e ir poniendo al final aquellos factores correctivos en que ya entra a actuar la subjetividad o la apreciación personal del tasador. Se podría decir que hay en ellos un poco de astucia, porque corregidos primero aquellos elementos que son invariables, se va teniendo un panorama del valor, y ello permite después una mejor comparación u homologación para hallar los factores que tienen algo de apreciación subjetiva. Este modelo de planilla, que se agrega, es susceptible de ser ampliada o reducida, según las necesidades y tipo de informe.-

Comprobaremos después que todos los coeficientes correctivos que *prima facie* parecerían puestos en la planilla a capricho, tienen su fundamento técnico o matemático, con excepción del correspondiente a ubicación, que es el más subjetivo de los coeficientes.-

5) Selección de antecedentes

Tanto los antecedentes de ventas como las ofertas deben estar ubicados próximos al inmueble por tasar y, preferiblemente, que tengan características similares a él.-

No obstante, cuando ello no es posible, como ocurre normalmente, mediante los coeficientes correctivos que veremos más adelante, se trasladan y se corrigen a fin de homogeneizarlos con el objeto de la tasación.-

Cuando se deben tasar varios inmuebles de una misma zona, el traslado de los antecedentes se hace a un punto **1)** que se considera básico y los avalúos consecuentes se obtienen aplicando los inversos de los mismos coeficientes correctivos utilizados para los antecedentes.-

6) Características de los informes

Cuando se trata de elaborar un dictamen técnico pericial para la justicia o una tasación de cierta importancia, la información mencionada anteriormente conviene que sea volcada totalmente a manera de apoyo al valor inmobiliario a que se va a llegar. No así cuando el destino o la relativa importancia del avalúo no aconsejan una apoyatura muy frondosa. Se insiste en la posición de que el valor de un inmueble es uno solo, no interesa el destino que tenga el avalúo, el valor es único y lo que sí varía es el peso que hay que darle al estudio de acuerdo al destino de la valuación. Si es un asesoramiento para compra, tenemos que hacer como en geodesia, cuando se mide un ángulo 10 o 20 veces para darle más peso; y en cambio, si se trata de un avalúo sencillo, para ver si una propiedad responde a determinado préstamo hipotecario equivalente al 50 o 30% del valor que se estime, lógicamente no exige tanta literatura en el informe.-

Lo más importante de un estudio es la consistencia en la planilla de ventas; es en ella donde debemos volcar con la mayor exactitud las operaciones inmobiliarias que luego serán objeto de análisis. La información de ventas puede hacerse mediante una descripción de cada operación, relatando los antecedentes, o en forma de planilla donde se vuelcan sintéticamente los datos más importantes. En este aspecto debemos diferenciar también el tipo y destino de la tasación para ser más o menos abundantes en los datos que se vuelcan en la planilla.-

En una pericia judicial será conveniente agregar en los antecedentes de ventas los nombres de comprador y vendedor, fuente informativa de la operación, donde se pueden verificar los datos, etc., porque todo ello da más respaldo ante el juez y las partes y hace inobjetable el informe. Pero no es tan necesario cuando el destino de la tasación es asesorar a un cliente para una compra o venta o actualización de capitales, donde no hay contrapartes. Por supuesto que en la citada planilla no olvidaremos, como dato fundamental, la fecha, ubicación exacta, precios, formas de pago, características de las mejoras, superficie edificada, medidas del lote, existencia de servicios públicos (cuando hay ventas que se prefieren a terrenos servidos diferentes). La forma de emplanillar los datos queda a criterio de cada uno, ya que existen modelos de planillas de distintas características.-

FACTORES DE VALORIZACION DE TERRENOS

PARTICULARES

Dimensiones (frente y fondo)
Ubicación
Forma
Orientación
Topografía (niveles)
Subsuelo

ZONALES

Valor residencial
Valor comercial
Valor industrial
Reglamentaciones de zonificación
Servicios públicos
Agua
Cloacas
Teléfono
pavimento
Vecinos valorizantes
Vecinos desvalorizantes

GENERALES

Mercado Inmobiliario
Estado económico del país
Subdivisiones
Perspectivas agropecuarias
Régimen de locación
Desgravación impositiva
Creación de nuevas zonas de desarrollo
Incidencia de grandes obras públicas

A continuación, se transcribe la norma correspondiente, emitida por el Tribunal de Tasación de Nación, por la cual se regula la "Planilla de Tierra", la cual se incluye en este trabajo a los fines judiciales:

13. Norma ttn 5.1. Valuación de inmuebles.

NORMA TTN 5.1 17 de agosto de 2004

PLANILLAS DE COMPARACION DE VALORES DE TIERRA

Las planillas de análisis de valor son instrumentos para el procesamiento de la información y la obtención de valores unitarios que conducirán al Valor de Tasación. Se utilizan para comparación integral de lotes, fracciones urbanas, campos o fracciones rurales.

Su uso correcto implica dos niveles:

la introducción de la información sobre los inmuebles que obrarán de antecedentes de mercado. el procesamiento de la información en forma coherente y en función del objetivo propuesto: la obtención de un valor unitario para el bien a tasar o valor zonal.

DESCRIPCION DE LA PLANILLA

El encabezado lleva los datos básicos del pedido, la fecha de tasación, la moneda en uso y el tipo de cambio, el técnico que intervino y la zona de análisis (cuando se la utiliza para la obtención de valores unitarios zonales).

Asimismo, se consignan la ubicación y medidas del lote a tasar y los datos de las inmobiliarias que han sido fuente de información.

Los antecedentes recogidos se ubican en orden, a la izquierda de la planilla. Se consignan básicamente ventas realizadas, cuando se cuenta con datos verificables, u ofertas.

Toda la primera parte de la planilla desarrolla información sobre los antecedentes elegidos y registrados: fecha, precio, medidas, superficie, zonificación y edificabilidad, precio unitario según superficie y según superficie construible, denominado valor de incidencia.

La planilla de Análisis de Valores de Tierra permite descontar las mejoras que circunstancialmente puedan tener los antecedentes. De cada antecedente permitirá obtener el precio unitario por superficie del terreno y por superficie edificable en el terreno según sus posibilidades de acuerdo a la reglamentación vigente, en el caso de terrenos urbanos.

Estos valores unitarios obtenidos de cada antecedente serán procesados utilizando coeficientes de homogeneización, que compararán cada una de las características principales del antecedente con las del tasado.

Los coeficientes de homogeneización se aplican como multiplicadores. Los rubros de comparación son los pertinentes para cada caso: en el Análisis del Valor de la Tierra, corresponderá: actualización, ubicación, medidas, esquina, superficie, forma, topografía, aptitud, aptitud productiva para los campos, aptitud constructiva para el medio urbano, servicios, pavimento, etc. Debe tenerse en cuenta que la planilla incorpora rubros de comparación que pueden ser destinados a terrenos urbanos o a tierra rural.

La selección de antecedentes debe ser representativa del segmento de mercado del

bien tasado, es decir del bien que motiva la confección de la planilla, de modo que si esto es así, los coeficientes de homogeneización razonablemente no asumirán altos niveles, reduciendo el posible error de apreciación.

Para la adopción de los coeficientes de homogeneización o comparación, el tasador debe apelar a sus conocimientos técnicos, apreciación y experiencia. En algunas ocasiones, el Tribunal brindará cuantificaciones referenciales de coeficientes, que sirven para orientar sobre el rango más usual para cada caso. De todas formas, debe primar el buen criterio del tasador, que es quien resuelve la aplicación del coeficiente que corresponda.

A los coeficientes de homogeneización netamente comparativos, se suma el coeficiente de oferta, que se aplica a cada antecedente de oferta consignado.

El coeficiente de oferta es una reducción del valor del antecedente, estimado en función del valor real que asumiría la operación. Se aplica a cada caso, y por lo tanto la apreciación del tasador puede ser distinta para cada antecedente aún dentro de la misma planilla.

Todos los coeficientes se multiplican entre sí, obteniéndose un coeficiente total por cada antecedente. Este coeficiente total multiplicará el valor unitario solicitado por ese antecedente, obteniéndose un valor unitario transformado en cada caso.

El concepto es que si el antecedente fue correctamente seleccionado como exponente de ese segmento de mercado y es por lo tanto comparable con el bien a tasar, y por él se solicita un determinado valor unitario siendo como es y con las características que tiene, si sus características fueran idénticas al bien a tasar, el mercado solicitaría este valor transformado, que incorpora además la reducción por contraoferta. El proceso de homogeneización implica desde este punto de vista una calificación del antecedente, extrayendo de él un valor unitario que se utilizará para la determinación del valor unitario del tasado.

El paso siguiente es promediar los valores unitarios obtenidos entre sí obteniendo el valor unitario final aplicable. Si la tasación es de un bien singular, se aplicará el valor unitario obtenido a la superficie del mismo. Si la planilla es para la obtención del valor unitario de un bien para un valor zonal, se deberá reproducir el proceso comparativo, en este caso entre el referencial zonal y el caso por tasarse.

Superficies

Cada valor unitario implica la división entre un valor económico y una superficie. El valor económico estará inequívocamente expresado en la moneda en curso. La superficie se expresará en una unidad conveniente: será el metro cuadrado en casos urbanos o la hectárea en propiedades rurales. Pero para comparar hace falta procesar las superficies con un criterio de homogeneización. El Tribunal establece rangos medios para estos porcentajes, cuya aplicación en cada caso quedará a criterio del tasador.

Se observa la importancia de que el criterio de homogeneización de superficies para la comparación debe ser coherente entre el antecedente y el consecuente.

PLANILLA DE VALORES DE TIERRA

Datos a Ingresar:

T.T.N.:	Los Profesionales Tasadores que no pertenecen a la planta del TTN, deben reemplazar la mención del Tribunal de Tasaciones de la Nación, por los siguientes datos: Profesión, Nombre y Apellido y Matrícula Profesional, como mínimo.
PLANILLA N°:	Número de la planilla según registro.
SALA:	Sala del TTN en la cual se realiza la valuación Exclusivo para el TTN).
EXPEDIENTE N°:	Número de expediente según el registro.
UBICACIÓN DEL LOTE:	Ubicación del lote a tasar.
SUPERFICIE DEL LOTE:	Superficie del lote a tasar; se debe indicar la unidad de medida que puede ser en m2 o ha.
FECHA DE TASACION:	Fecha a la cual se realiza la tasación.
PROFESIONAL:	Apellido y nombre del profesional interviniente.
INMOBILIARIA:	Nombre y teléfono de la inmobiliaria que aporta la información. La numeración indica su relación con el antecedente. Se debe asignar a cada antecedente la inmobiliaria que le corresponde; si es la misma para varios antecedentes, repetir la misma en cada número de inmobiliaria.
TIPO DE CAMBIO:	Tipo de cambio a la fecha de la tasación entre la moneda de curso legal y el dólar estadounidense (\$/U\$S).
MONEDA DE USO:	Moneda a la cual se realiza la tasación.
ZONA DE ANALISIS:	
PART. O DEP.:	Partido o Departamento en donde está ubicado el bien a tasar.
PROVINCIA:	Provincia o Estado en donde está ubicado el bien a tasar.
PAIS:	País en donde está ubicado el bien a tasar.
ANTECEDENTES (VENTAS/OFERTAS)	
N° ANTECEDENTE:	Número de antecedente según el registro.
UBICACIÓN:	Ubicación del antecedente.
FECHA:	Fecha a la cual se ha obtenido el antecedente.
OF./VTA:	Consignar si el antecedente se trata de una oferta o una venta.
MEJORAS:	Discriminación de valores de tierra y mejoras del antecedente.
PRECIO TIERRA:	Valor de la tierra en el antecedente.
PRECIO MEJORA:	Valor de las mejoras o edificaciones del antecedente.

TIERRA:	Datos técnicos de la tierra del antecedente.
PRECIO:	Valor de la tierra en el antecedente.
S.ED. (M2):	Superficie edificable en m2, para lotes urbanos con zonificación Este parámetro indica la capacidad constructiva en el mismo. Esta constituido por el producto entre la Superficie del lote y el Factor de Ocupación Total.
FRENTE:	Valor en metros de la medida del frente del antecedente.
FONDO:	Valor en metros de la medida hasta el fondo del antecedente.
SUPERFICIE:	Valor en m2 o ha., según corresponda, de la superficie del antecedente.
ZONI:	Zonificación del antecedente según el Código de Planeamiento Urbano vigente para lotes urbanos. Se debe especificar RURAL para antecedentes rurales.
FOT:	Factor de Ocupación Total del antecedente.
P. UNITARIO:	Precio Unitario: Está constituido por el cociente entre el precio y la superficie del antecedente.
P. INCID.:	Precio Unitario de Incidencia: Está constituido por el cociente entre el precio y la superficie edificable del antecedente (S.ED.(M2). En antecedentes sin FOT este valor debe ser igual al Precio Unitario (P. UNITARIO).

COEFICIENTES DE HOMOGENEIZACION - MULTIPLICADORES

Estos coeficientes comparan distintas características de cada antecedente con el bien a tasar, obteniéndose un coeficiente total que es el resultado de la multiplicación de todos los coeficientes que se describen a continuación.

ACT:	Coeficiente de actualización del precio del antecedente cuando el lapso entre la fecha de tasación y la fecha del antecedente es de tal magnitud que es conveniente su actualización.
UBIC.:	Coeficiente de Ubicación de cada antecedente comparado con el bien a tasar.
MED:	Coeficiente de Medida de cada antecedente comparado con el bien a tasar. Se pondera las medidas del frente y el fondo del antecedente en comparación con el bien a tasar.
ESQ:	Coeficiente de Esquina del antecedente comparado con el bien a tasar.
SUP:	Coeficiente de Superficie del antecedente comparado con el bien a tasar.
FORM:	Coeficiente de Forma del antecedente comparado con el bien a tasar.
TOPO:	Coeficiente de Topografía del antecedente comparado con el bien a tasar.

APTI:	Coeficiente de Aptitud del antecedente comparado con el bien a tasar. En tasaciones rurales permitirá comparar aptitudes productivas, y en tasaciones urbanas aptitudes proyectuales de un determinado predio.
SERV:	Coeficiente de servicios con que cuenta el antecedente en comparación con el bien a tasar. Se compara la cantidad y calidad de los servicios Públicos o Privados.
PAV.:	Coeficiente de pavimento con que cuenta el antecedente comparado con el bien a tasar. Se compara la existencia de calles pavimentadas de cada antecedente con respecto al consecuente.
COEFICIENTE LIBRE:	En la planilla existen cuatro (4) casilleros libres para enunciar coeficientes no previstos. En el caso de adoptar alguno, este debe ser enunciado y aclarado en el sector de Observaciones (Obs. :) de la planilla.
OFER:	Coeficiente de oferta de cada antecedente. Contempla un porcentaje de variación del valor por la aplicación de las leyes de la oferta y la demanda.
COEF. TOTAL:	Coeficiente total de homogeneización de los antecedentes.
VALOR UNIT.:	Valor unitario homogeneizado.
VALOR INCID.:	Valor de incidencia homogeneizado.
OBS.:	Observaciones.
SE ADOPTA:	Valor unitario adoptado.
TOTAL U.:	Suma de los valores unitarios homogeneizados.
TOTAL I.:	Suma de los valores de incidencia homogeneizados.
PROMED. U.:	Promedio de valores unitarios homogeneizados.
PROMED. I.:	Promedio de valores de incidencia homogeneizados.

RECOMENDACIONES:

Se recomienda tomar los siguientes criterios en el uso de la Planilla:

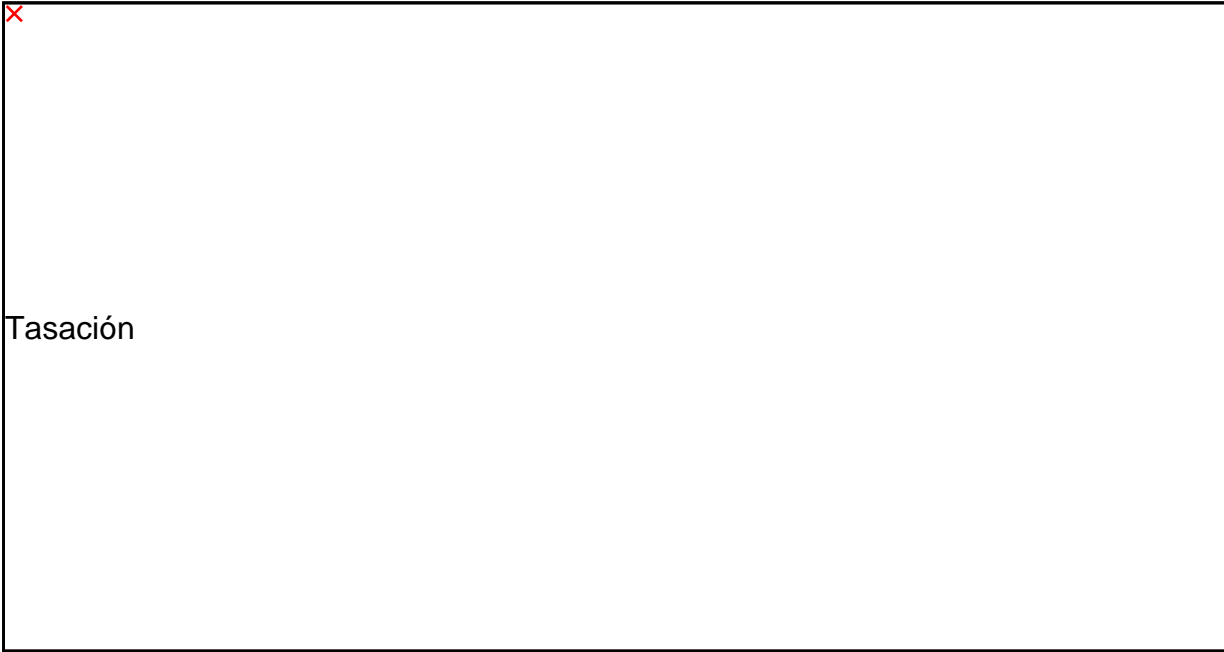
MONEDA DE USO: Utilizar la moneda de curso legal.

COEFICIENTES DE HOMOGENEIZACION – MULTIPLICADORES: No utilizar coeficientes de magnitud importante ya que esto implica que el antecedente no se encuentra dentro del rango óptimo de comparación.

Se recomienda un rango de coeficientes que oscile de 0.70 a 1.30; de utilizarse uno que no se encuentre en este rango se recomienda su justificación en el informe respectivo de la tasación.

PLANILLAS COMPLEMENTARIAS: En valuaciones de afectaciones de varios bienes, se podrán utilizar planillas complementarias que comparen por coeficientes el valor unitario de la planilla obtenida por esta Norma con los bienes a valuar.

PARA LA SIGUIENTE PAGINA CONFIGURE LA IMAGEN COLOCANDO LA PAGINA HORIZONTAL Y ASI PODRA VER LA PLANILLA COMPLETA



14. Coeficientes de homogeneización

Hemos observado que la planilla de “Estudio de Tierra” tiende a agrupar todos los antecedentes y homologarlos, trasladarlos a un mismo punto, a una misma fecha, a un mismo tipo de lote, con las mismas características, con los mismos servicios públicos, etc., es decir, hacer que todas las ventas, completamente dispares, se transformen en operaciones de venta homogéneas. Al principio de la planilla, figuran los antecedentes de venta u ofertas, con la ubicación, la forma de pago y la fecha. Después, un coeficiente de forma de pago para transformarlas en ventas al contado, el importe de la venta y el precio de contado; a continuación, figuran los datos referentes al terreno del cual se agregan los datos de frente, fondo, superficie y forma, el precio de la operación pactada –descontada la demolición o el edificio- y, por fin, obtendremos el valor unitario del terreno supuesto baldío.-

Veamos ahora en qué forma determinamos los distintos coeficientes correctivos.-

Primero: qué es un coeficiente?

Definiciones:

adj. Que causa junto con otra cosa un efecto. m. Factor o número que multiplica. **mat.** Elemento constante en una multiplicación.

Es un número que multiplica el valor de una variable en una ecuación. En la terminología financiera los coeficientes se calculan como razones o proporciones entre dos variables, y sirven como números que indican el desempeño *financiero* de las instituciones. Así, por ejemplo, *el coeficiente de capital* se calcula como la relación entre el beneficio neto total antes de impuestos dividido por el capital de las acciones de la empresa, para un ejercicio determinado; el coeficiente *bancario* es la proporción entre las diversas partidas del activo con respecto a las del pasivo; el de *operaciones* es la relación entre los gastos totales de operación, incluyendo los costos, con las ventas netas; el de *disponibilidad*, para un banco, calcula la posibilidad inmediata de satisfacer las obligaciones del activo circulante con las cuentas por cobrar y los valores que pueden convertirse en líquidos; el de *endeudamiento* es la relación entre el pasivo circulante y el capital neto final; el de *inversión* mide la proporción que representa la inversión efectuada sobre el pasivo total; el de *liquidez* relaciona el activo circulante con el pasivo circulante, y el de *rentabilidad* es la proporción entre el beneficio obtenido en un ejercicio y los recursos empleados o renta del capital invertido.

Como dijimos antes, estos coeficientes son –en parte- de apreciación personal, pero en su mayoría pueden ser calculados matemáticamente o por los menos de acuerdo a ciertas normas técnicas que, seguidas por dos o más tasadores, conducen a los mismos resultados. Esta es la finalidad que tiene el estudio de una planilla de homologación de valores sobre la base de procedimientos técnicos: la de obtener resultados similares partiendo de antecedentes también similares.-

En cuanto a los asimiladores, cabe agregar que el Tribunal de Tasaciones de Nación recomienda utilizar aquellos antecedentes cuyos coeficientes no superen **1,30**, ello significa que su diferencia con el “tipo” no supere el 30%. Hace esta salvedad, ya que al finalizar la homogeneización, obtendremos resultados

distorsionados, ya que el/los antecedente/s que estamos usando tienen gran diferencia con el lote a valuar, ya sea por su forma, superficie, ubicación o servicios.-

Para aquellos que no manejan los valores de coeficientes, cabe hacer una revisión de matemática básica:

Si a un valor antecedente lo multiplico por 1, no tendrá variación. Ahora si lo hago por 1,30, tendrá un incremento directo del 30%. Si a este valor lo multiplico por 0,70, tendrá una disminución del 30%. Veamos un ejemplo:

$$\begin{array}{rclclcl} \$ 10.000 & \times & 1 & = & \$ 10.000 \\ \$ 10.000 & \times & 1,30 & = & \$ 13.000 \\ \$ 10.000 & \times & 0,70 & = & \$ 7.000 \end{array}$$

Ello nos indica que si tenemos un antecedente (con relación al bien en análisis), que tiene asfalto, igual que el terreno en estudio, su coeficiente homogeneizante será 1,00. Si el antecedente tiene el servicio y el bien en estudio no, seguramente su coeficiente será superior a 1 (puede ser 1,20 a 1,50) que ya estudiaremos su determinación en el *COEFICIENTE POR SERVICIOS PUBLICOS*. Y si fuera a la inversa, o sea que el antecedente no tenga el asfalto y el bien a tasar si; en tal caso, el coeficiente será inferior a 1 (puede ser 0,80 = 20% menos, o 0,50 = -50%). -

15. Coeficientes valorativos de los antecedentes

Trataremos de ir ítem por ítem de aquellos que surgen de la planilla de cálculos o de gabinete que hemos visto.

En este ítem 2, veremos la formación de los distintos coeficientes valorativos de los antecedentes que obtendremos para formar el precio del bien que debemos tasar, como aquellos que conforman al bien problema.-

En realidad nosotros tenemos un "problema", cual es la finca a valorar; y para ése problema, debemos tener "antecedentes", con los cuales formaremos "un tipo", el que nos llevará a determinar el precio del problema.-

Dice el Dr. Magnou (Ob. cit. p. 67): El tipo: El tipo supone un paso intermedio en el cálculo valuatorio, pero lejos de ser una intermediación estéril, es muy necesaria y casi protagónica: con referencia a él se seleccionan los antecedentes y se tabulan los asimiladores:

antecedente 'tipo' problema

Puede por tanto considerarse como un problema con relación al antecedente y como un antecedente con relación al problema.-

Puesto que el antecedente debe ser semejante al problema, el tipo lo será también con relación a ambos.-

Cuando hablamos del/los antecedentes, debemos tener en cuenta sus características.-

Tanto el bien como la moneda como el mercado problemas poseen algunas características que importan significativamente para la tasación. Recuérdese que siendo la metodología de la tasación esencialmente comparativa, no le interesan al tasador determinantes absolutos sino calcular diferencias de valor en función de diferencias de características. Hay por cierto algunas fundamentales para que un bien tenga valor, por ejemplo su dominio en regla, pero si no hay diferencia para una tal característica en el problema y en el antecedente, no configura lo que llamamos una característica importante.-

Las características importantes a considerar en el problema (y en los antecedentes) deben reducirse al mínimo indispensable (por ejemplo cinco) para evitar la excesiva acumulación de error en los cálculos. Es preferible por tanto que cada característica elegida sea integradora de varios aspectos.-

Según sea el problema (bien, moneda y mercado) hay que establecer cuáles son esas características. Para ello puede encararse un detallado estudio, pero lo más práctico es aprovechar críticamente la experiencia ajena acumulada en la bibliografía y realizar consultas específicas a los tasadores teóricos. Obvio resulta que la selección de características importantes depende de cada caso particular pero pueden adelantarse algunas orientaciones genéricas que la faciliten.-

El antecedente, es cualquier dato utilizable como base de comparación en una tasación, por su semejanza con el problema o con el tipo.-

El antecedente es un valor y por lo tanto está constituido esencialmente por una

cantidad numéricamente expresable, pero ese número no adquiere verdadero significado si además no se indica:

- a) La individualización precisa del bien al cual se refiere y, en caso de no ser éste conocido o accesible, una descripción de sus características importantes.-
- b) El alcance del dominio que sobre el bien tiene su propietario.-
- c) La unidad monetaria en la cual el valor está expresado y, de ser necesario, su poder adquisitivo. Para tal caso, y a los fines prácticos, debemos considerar si el antecedente ha sido vendido en dólares estadounidenses, se debería indicar la cotización de dicha moneda extranjera al tipo de cambio con la moneda oficial del país para la fecha antecedente. Si se vendió en U\$D 120.000 el 4 de noviembre de 2002, se deberá indicar que para adquirir U\$D 1,00 en dicha fecha se necesitan \$ 4,25 (por ejemplo); y, en tal caso, hacer la conversión a la moneda legal en curso. Por ejemplo \$ 510.000.-
- d) El mercado al cual está referido el valor (lo que implica, entre otras cosas, indicar el momento) y, en caso de no ser aquél conocido o accesible, una descripción de sus características importantes.-
- e) El margen de error y la confianza. Para tal caso, debemos considerar la fiabilidad de la información que tenemos, o si el bien se ofrece en venta. Para el primero de los casos, debemos considerar si es una información "oficial" o "extraoficial". Consideremos para ello, que puede existir una evasión impositiva por parte de los contratantes (declaran menor monto de la operación a fin de abonar menos valor sobre las cargas impositivas existentes por cada transacción). Y para el segundo, debemos consultar cuánto hace que el bien está en oferta o cuánto aproximadamente se tarda en "colocar" un bien de tales características en la zona en que se emplaza. Para tal caso se utilizan coeficientes correctivos que van desde el 0,99 al 0,80.-
- f) La tendencia del valor.-

Cuando hablamos de la similitud debemos tomar a esta expresión como cuantitativa del grado de similitud del antecedente con el problema o con el tipo.-

Recuérdese que el antecedente debe ser bastante similar al problema, pues si bien la profórmula:

$$\text{problema} = \text{antecedente} \times \text{asimilador (coeficiente)}$$

vale para cualquier antecedente, si éste es muy diferente del problema se complica enormemente el cálculo del coeficiente y no rigen los valores tabulados (que fueron calculados suponiendo simplificaciones justificadas por similitud). Además, tampoco rige el modelo matemático que permite obtener el valor más probable por promedio y el margen de error por desvío de la muestra.-

determinación de los coeficientes conforme a planilla

PRECIO UNITARIO

En realidad no se trata de un coeficiente, sino determinar el valor unitario del metro del antecedente. Es obtener el cociente entre el valor antecedentes respecto de la superficie adquirida. Si el valor del lote es de \$ 120.000 y la parcela tiene 300 m², tenemos que el Precio Unitario es de \$ 400 por metro cuadrado.-

PRECIO UNITARIO DE INCIDENCIA

En este caso particular, es un trabajo más laborioso por parte del técnico, ya que conforme el FOT o el FOS que se obtenga de la zonificación donde se emplaza el bien antecedente, deberá a grandes rasgos y tratando de llegar a la mayor proximidad posible, calcular cuántos metros cuadrados se pueden proyectar o ejecutar en la finca antecedente independientemente de los metros cuadrados que pudieran existir edificados en la misma. Si tenemos un antecedente en el cual existe una vivienda unifamiliar de 120 m², pero que en la parcela se pudieran construir 1.900 m², el tasador deberá tomar los metros posibles de construir y no los primeros o existentes.-

En tal caso, se evaluará si se pagó o se ofrece en venta a un valor relativamente bajo o alto.-

Si tomamos el primer ejemplo, tendremos \$ 120.000 divididos 1.900 m², dándonos como resultado que vale \$ 63,15 por metro cuadrado.-

Zonificación: Qué es?

POR SU NATURALEZA

HABILITACIONES URBANAS REGULARES

Normadas por los dispositivos oficiales y municipales vigentes, de acuerdo a una base legal establecida y vigente y que establece etapas de desarrollo, requisitos y regulaciones.

HABILITACIONES URBANAS EN VIA DE REGULARIZACION

Asentamientos humanos o agrupaciones del tejido urbano, cuya única alternativa es la regularización de su asentamiento físico, adecuándose en lo mínimo posible a las normas técnico legales y administrativas que establecen las normas legales vigentes al respecto.

HABILITACIONES URBANAS PROGRESIVAS

Originadas en el denuncia de terrenos eriazos y el deseo de ejecutar la correspondiente habilitación. En este tipo existen superposiciones de carácter físico y legal, antes de lograr su objetivo.

b) POR SU UBICACIÓN

UBICADAS EN AREA URBANA

Ubicadas en las áreas urbanas que ya cuentan con estudios de zonificación y de usos del suelo, es decir que existe un Plan de usos del suelo definido.

UBICADAS EN AREA DE EXPANSION URBANA

Ubicadas en áreas definidas dentro de los planes de expansión urbana, y una de cuyas características principales es el requerimiento de la asignación de zonificación.

UBICADAS FUERA DEL AREA DE EXPANSION URBANA

Ubicadas en áreas con clara vocación urbana pero que todavía permanecen bajo las regulaciones del sector agrario. Aquí podríamos mencionar las habilitaciones pre-urbanas.

UBICADAS EN AREAS RIBEREÑAS AL MAR

Normadas bajo regulaciones especiales y uno de cuyos requisitos principales tiene relación con el suministro de los servicios de agua, disposición de aguas servidas y el interés del sector defensa para fines de defensa nacional.

A LOS RIOS

También normadas bajo regulaciones especiales, y salvo que no dispongan de zonificación definida, tiene que ver con la administración del agua para fines de regadío o de consumo humanos. Intervienen los sectores agricultura y de servicios como Sedapal.

c) POR SU ZONIFICACION

1) HABILITACIONES PRE URBANAS

Sobre zonificación PU

HABILITACIONES PECUARIAS

HABILITACIONES PARA HUERTAS

2) HABILITACIONES URBANAS

PARA USO DE VIVIENDA

- Vivienda residencial semi-rústica (R1S)
- Vivienda en urbanizaciones (R1,R2,R3)
- Vivienda taller (R3, R4)
- Vivienda con uso recreacional tipo club en zona de playa (ZHR)
- Vivienda con uso recreacional tipo club sobre ribera de río (ZHR)
- Vivienda temporal o vacacional (ZHR)
- Vivienda sobre terreno mancomunado.

De vivienda unifamiliar R3, R4 : Res. Media densidad

De vivienda multifamiliar R4,R5,R6 y R8 (Alta densidad)

- Vivienda con construcción simultánea de viviendas.

PARA USOS COMERCIALES

PARA USOS INDUSTRIALES

PARA USOS ESPECIALES

F.O.T. y F.O.S.: Qué son?

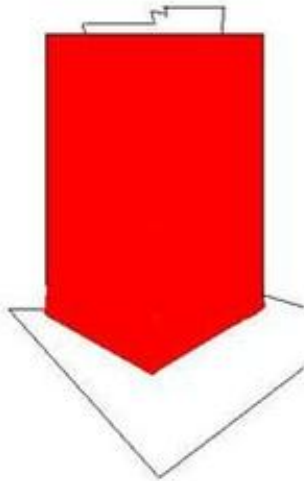
F.O.T. o F.O.S.: La pregunta del millón es qué significan estas benditas siglas que parecen ser la clave, código o contraseña que si es develada nos permite acceder al sueño de la casa propia. Pasemos a desenmascarar estos códigos.

El FOS o F.O.S. significa Factor de Ocupación del Suelo, este coeficiente que varía entre 0 y 1 es el porcentaje de ocupación que podemos tomar del terreno es decir 1 es que podemos usar el 100%, si el FOS es de 0.5 significa que podemos ocupar el 50%, en cifras si tenemos un terreno de 10 m. x 10 m. son 100 m² si el FOS es de 0.5 podemos ocupar hasta 50 m².

El FOT o F.O.T. es el Factor de Ocupación Total y es el coeficiente que determina los máximos m² que podemos construir, el parámetro se toma como referencia de los m² del terreno. Veamos, si tenemos un FOT de 5, significa que podemos construir 5 veces la superficie total del terreno, como en el ejemplo tenemos un terreno de 100 m² significa que podemos construir hasta 500 m² cubiertos en N° cantidad de

plantas.

Estos no son los únicos factores que determinan el volumen o silueta máxima de construcción permitida, hay otros factores como Línea de Frente Interno, Línea de Basamento, Retiro de Línea Municipal y/o Medianera, Altura Máxima Permitida, etc.-



F.O.T.: LLámase Factor de Ocupación Total al coeficiente que multiplicado por la superficie total de la parcela da como resultado la superficie total máxima edificable. Al igual que el FOS, el FOT depende de la zonificación asignada por el municipio para la zona donde se encuentre el terreno. A efectos de determinar la superficie total edificable se computará como tal a la suma de todas las superficies cubiertas en cada planta ubicada por encima del nivel de la cota del predio a más de 1.50 m incluyendo espesores de muro y/o tabiques. No se computarán las superficies bajo cota del predio siempre y cuando no constituyan locales de habitación y/o trabajo. Asimismo no se considerará como superficie cubierta a los efectos del computo, las correspondientes a los cuartos de máquinas, tanques, depósitos o lavaderos ubicados en la azotea, ni tampoco la de planta libre, definiéndose como tal la totalidad de la superficie del edificio, ubicada en cualquier nivel, con dos lados como mínimo abiertos y que no constituyan ningún tipo de local habitable. Los aleros destinados a resguardo de vanos y muros y los balcones se computarán con el 50% de su superficie. Según el municipio el FOT puede tener premios que incrementan su valor según el cumplimiento de ciertos requisitos.

16. Coeficiente de forma de pago

Tomaremos como primer coeficiente de estudio el que corresponde al de forma de pago. Por supuesto, tienen la finalidad de transformar todas las operaciones a una misma forma de pago, generalmente al contado, o podría ser a cualquier otra forma, pero generalmente se transforma al pago de contado. Después, si queremos tasar el inmueble en venta con facilidades, utilizamos el inverso de la forma de pago correspondiente a esas facilidades. El cálculo de éste se basa en matemáticas financieras y, fundamentalmente, en las fórmulas que permiten hallar el valor presente de un ingreso futuro.-

El valor presente de un ingreso futuro –si se trata de un cobro dentro de años o meses, en una sola cuota, sin interés tiene por expresión:

$$Vp = \frac{C}{(I + 1)}$$

Donde: **Vp** = Valor presente de un ingreso futuro

C = Capital a ingresar

I = Interés normal en el mercado de capitales

= Número de años o períodos para que se produzca el ingreso.

Por ello, si obtenemos la información que un inmueble se vendió a \$ 30.000 y que se pagó el precio total en 30 días, o sea, que se entregó una seña y el saldo contra la escritura –en plaza, normalmente se le denomina contado-, debemos considerar que en realidad el vendedor no recibe dicha suma, o al revés, si se le hubiera pagado el todo en el acto, hubiera sido otra suma inferior. Tomemos que la tasa de interés (anual) es del 18% (0,18), lo que prorrateado en 12 meses arroja un interés mensual del 1,5% (equivale la expresión matemática directa a 0,015), y va a ser 1 (30 días o 1 mes), ya que es un solo período. Por ello veremos que:

$$Vp = \frac{30.000}{(0,015 + 1)^1} = \frac{30.000}{1,015} = \$ 29.556,65$$

En definitiva, lo que pretendemos es llevar todos los antecedentes a valores que fueran pagados de contado, y vemos que si esa propiedad se hubiera abonado de tal modalidad, ya no sería el precio que surge de la información.-

Se utiliza **I** (grande), porque vamos a diferenciar los intereses figurativos que se pactan en una operación de venta, de los intereses reales en plaza.-

En países inflacionarios es normal que los intereses **I** reales en plaza sean muy superiores a los autorizados, que figuran en las operaciones (**i**).-

La razón de ello es que los intereses reales no figurativos están ingratos por un interés puro, supuesto normal para monedas sanas no sujetas a desvalorizaciones, más un interés compensatorio del riesgo de deterioro del capital producido por los procesos inflacionarios.-

Es por tales motivos que en adelante llamaremos i a las tasas de interés de tipo bancario autorizadas y que figuran en las operaciones de crédito e I a las tasas normales y corrientes en el mercado libre de capitales.-

Cuando el ingreso futuro de un capital C se integra en cuotas periódicas *sin interés*, el valor presente de ese ingreso futuro (reducido por interés compuesto, como en el caso anterior), la expresión anterior se transforma en:

$$Vp = C \cdot \frac{1 - (1 + I)^{-n}}{I \cdot (1 + I)}$$

La expresión $(1 + I)$ se halla tabulada en manuales y libros para distintas tasas I y períodos n . -

Cabe advertirse que la tasa debe tomarse anual, semanal, mensual, etc., según que el número de períodos n sea en años, semestres, meses, etc..-

La aplicación de estas fórmulas primarias de matemáticas financieras nos conduce a los coeficientes de forma de pago, según el tipo de operación.-

a) *Coeficiente de pago de pago para reducir al contado una operación a pagarse en una cuota al cabo de n años (o períodos) libre de intereses:*

$$Vp = \frac{1}{(1 + I)^n}$$

Ejemplo:

El cobro de 1.000 dólares al cabo de 2 años, sin interés, siendo interés normal el 6% anual (0,06), equivale a un cobro al contado de

$$1.000 \cdot \frac{1}{(1 + 0,06)^2} = 1.000 \cdot \frac{1}{1,1236} = \text{USD } 889$$

ACLARACION: en una fórmula matemática, cuando a una cifra le continúa un paréntesis, si no aparece ningún signo, significa que se multiplica. Si aparece un punto (\cdot), equivale al signo de multiplicación, igual que (\times).-

b) *Coeficientes de forma de pago para reducir al contado un cobro en n cuotas, sin interés:*

$$Cfp = 1 \cdot \frac{1 - (1 + I)^{-n}}{I \cdot (1 + I)}$$

Si la operación es parte al contado (20%) y parte con facilidades (80%) el coeficiente de forma de pago se halla sumando al porcentual contado el de facilidades afectado de su coeficiente parcial.

$$Cfp = 0,20 + 0,80 \cdot 1 \cdot \frac{1 - (1 + I)^{-n}}{I \cdot (1 + I)}$$

Cuando tenemos un pago con varias o muchas cuotas, sería conveniente –para el caso de los martilleros que no tienen preparación terciaria o universitaria– recurrir a un contador, ya que las distintas fórmulas matemáticas financieras

existentes obligan a tener un manejo muy acabado en el tema.-

17. Tabla de valores para el cálculo del valor presente

$$X = 1 + I$$

$X = 1,28$	$X = 1,14$	$X = 1,07$	$X = 1,0233$	
1	1,2800	1,1400	1,0700	1,0233
2	1,6384	1,2996	1,1449	1,0471
3	2,0972	1,4815	1,2250	1,0715
4	2,6844	1,6889	1,3108	
5	3,4360	1,9253	1,4026	
1,1220				
6	4,3981	2,1948	1,5008	
1,1481				
7	5,6296	2,5021	1,6058	
1,1748				
8	7,2059	2,8524	1,7182	
1,2022				
9	9,2236	3,2517	1,8385	
1,2302				
10	11,8062	3,7069	1,9672	1,2589
11	15,1119	4,3359	2,1049	
1,2882				
12	19,3432	4,8175	3,2522	1,3182

OBSERVACION: La presente tabla se da parcialmente, al sólo efecto ilustrativo. En manuales de matemática financiera y tasación técnica se entrega extendido a más de 50 . -

Por último, es de destacar que el T.T.N. actualiza los valores antecedentes a la fecha en que realiza la peritación utilizando como patrón la moneda dólar estadounidense, en razón de los grandes altibajos que tubo nuestro signo monetario en grandes períodos inflacionarios; porque la realidad es que el *quantum* del valor de la propiedad no ha disminuido, sino que lo hizo la moneda circulante.-

Por otro lado, y que me inclino más que el utilizar el patrón monetario de la moneda extranjera, por aquél que recomienda el **Cuerpo Técnico de Tasaciones de La Argentina**, compatible IRAM-ISO y con el Sistema Nacional de Normas, Calidad y Certificación (decreto PEN. nº 1474/94) que en su versión 1998, realizada por el Dr. Eduardo Magnou, en cuanto a la actualización de los valores antecedentes o históricos, utiliza el **peso argentino de oro (ley 1130)**, que se utiliza mediante el procedimiento de conversión, conforme el informe que podrá obtener del Banco Central de la República Argentina (BCRA) que más abajo acompaño un detalle –al sólo fin ilustrativo-. Destaco que un peso argentino de oro equivale a 1,45161 gramos de oro fino, y que por trimestre adelantado se fija:

El factor de conversión, es el fijado por el Dec.75/76 el que establece las indemnizaciones navales y aéreas.-

Esta moneda que pregonó es la fijada por el REGLAMENTO GENERAL DE TASACIONES del Cuerpo Técnico de Tasaciones de La Argentina, y su simbología es **ARO**.-

Esta conversión monetaria, es la fiel expresión de lo que en su obra *Economía Comercial* (pág. 45) **I. Ruíz Moreno** expresa y enseña: “*el precio es la expresión de la relación que existe entre el valor de una cosa y el cierto peso de oro o plata; puede decirse también, es que es el valor de un objeto expresado en moneda*”.

De la curva evolutiva del mercado real pasamos a la curva evolutiva del mercado hipotético (sin la influencia de la obra pública que motivó la expropiación). Importa mucho insistir en esto, aclarando que el trazar y luego trabajar con esta curva de mercado hipotético no es fruto de una intrigante elucubración del autor de este trabajo sino un imperativo ineludible de la letra y el espíritu de la ley vigente en la materia.-

Con el cálculo realizado a valor Peso Argentino de Oro (Ley 1130), solamente se hace trasvolar la verdadera inversión que realizaran los compradores de la parcela "antecedente", hasta nuestros días.-

El poder adquisitivo de la moneda problema se lo puede cuantificar midiendo la relación de intercambio entre la unidad monetaria considerada y

- a.- un determinado bien o una canasta de bienes no monetarios
- b.- otra moneda o una "canasta" de monedas
- c.- el oro en barras o amonedado.-

El primer procedimiento (generalizado con los "índices de precios") es francamente objetable, porque los bienes constituyentes de la canasta no tienen las cualidades monetarias de liquidez y de estabilidad. Si en regímenes altamente inflacionarios los bienes no monetarios tienen más estabilidad y liquidez que la moneda envilecida.-

La canasta de monedas es más apropiada (es el procedimiento del ECU, que fuera la primera unidad monetaria de la Comunidad Europea), pero desde tiempos inmemoriales, ningún bien ha superado en liquidez y en estabilidad al oro, siendo éste en consecuencia el patrón monetario por excelencia. A esto se agrega la ventaja en la Argentina de contar con una moneda de oro legalmente vigente.-

Cotización del Peso Argentino Oro

Trimestre	Valor	Moneda
2do. – 2005	290,93	Pesos
1ero. – 2005	303,95	Pesos
4to. – 2004	290,64	Pesos
3ero. – 2004	271,82	Pesos
2do. – 2004	284,36	Pesos
1ero. – 2004	285,57	Pesos
4to. – 2003	260,66	Pesos
3ero. – 2003	228,84	Pesos
2do. – 2003	232,44	Pesos
1ero. – 2003	269,54	Pesos
4to. – 2002	282,50	Pesos
3ero. – 2002	282,91	Pesos
2do. – 2002	212,19	Pesos
1ero. – 2002	64,66	Pesos
4to. – 2001	68,52	Pesos
3ero. – 2001	63,31	Pesos
2do. – 2001	60,17	Pesos
1ero. – 2001	63,49	Pesos
4to. – 2000	63,85	Pesos
3ero. – 2000	67,49	Pesos
2do. – 2000	67,49	Pesos

El presente informe es extractado, ya que se emite por parte del BCRA desde la década del '70 del siglo próximo pasado.

A esta moneda (ARO) le veo una sola observación: se actualiza trimestralmente. O sea, que en países inflacionarios como la Argentina u otros del tercer mundo, donde las economías locales son muy fluctuantes y endeables, en tres meses los valores monetarios pueden tener variables muy marcadas de mes a mes. En tales casos, sería aconsejable utilizar una moneda fuerte o universal (dentro de las esferas económicas), tal como es el dólar estadounidense.-

De cualquier manera, el ARO es una muy buena herramienta para poder explicar la depreciación de la moneda local respecto de tal unidad económica firme.-

Cómo se aplica?. Partiendo del ejemplo dado más arriba en el cuadro de cotización del ARO, podemos ver que la unidad en el 2do. trimestre de 2000 valía \$ 67,49. O sea, para comprar un ARO necesitaba \$ 67,49. Si tengo un antecedente que se vendiera en \$ 75.000 lo divido (saco el cociente) por el valor de la unidad (67,49), y obtenemos la cantidad de ARO que adquiero = ARO 1.111,27.-

Ahora bien; si yo tengo que transpolar ese valor antecedente (\$ 75.000) al 2do. trimestre de 2005, vamos a observar la variación o pérdida del valor económico de nuestra moneda. En dicho período, el ARO valía \$

290,93, eso quiere decir que el valor histórico en análisis (\$ 75.000) equivaldrá a ARO 257,79.-

Cuál ha sido la variación?. Los $ARO\ 257,79 \div ARO\ 1.111,27 = 0,2319$

Ello qué nos indica?. Que los \$ 75.000 originales (2do. trimestre de 2000), al 2do. trimestre del 2005 equivalen a \$ 17.392,5 que es la real desvalorización de la moneda argentina con el patrón oro o Peso Argentino de Oro. Es por ello que debemos indicar un coeficiente potenciador para que realmente los \$ 75.000 del año 2000 sean equivalentes al mismo período de 2005. Por ello el coeficiente final será de 1,77, lo que en definitiva nos reflejará que esa suma monetaria abonada por el bien equivaldrá a \$ 132.750.-

Este coeficiente en estudio tiene una peculiaridad respecto de aquellos que continuaremos estudiando: no hay que obtener el cociente con el bien en estudio.-

Qué le quiero decir; que del bien en estudio no tenemos su valor, lo estamos buscando. Es por ello que este coeficiente sólo sirva para actualizar los valores históricos de los bienes que tenemos como "comparativos" para poder llegar al probable valor del bien en tasación.-

Para el supuesto que el antecedente que tenemos esté en oferta (a la venta), analizaremos -previa consulta a quien nos da la información- qué tiempo lleva en tal condición. Si el bien está en venta hace un mes, y de las consultas realizadas, las ventas promedian un tiempo de realización que ronda los tres meses, debemos colocar un coeficiente inferior a la unidad que ronde un 5%, o sea 0,95. Ahora, si el bien está a la venta hace 6 meses o más, y de las consultas efectuadas, obtenemos que el mercado inmobiliario en la zona es muy lento o casi inexistente, debemos depreciar ese valor de oferta en un 20% o sea aplicar un coeficiente del 0,80.-