

IICA-CIDIA

Intercambio Agrícola

04 FEB 1988

IICA - CIDIA

BANCO NACIONAL DE FOMENTO
INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION PARA LA AGRICULTURA

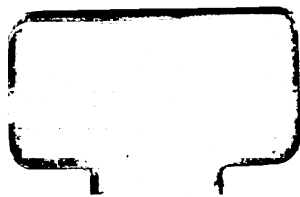
TOMO I

CURSO DE TASACIONES AGRICOLAS
5 al 9 de octubre

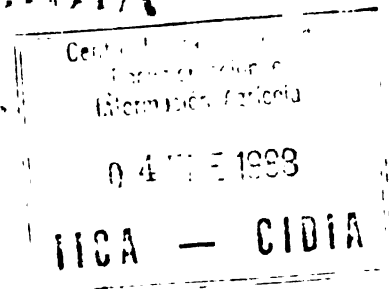
Material de Consulta

Asunción, 1987

BV. 001487 V. 1
BV. 001487 V. 2



IICA-CIDIA



✓
BANCO NACIONAL DE FOMENTO

INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION PARA LA AGRICULTURA

✓
CURSO DE TASACIONES AGRICOLAS

5 al 9 de octubre

Material de Consulta

Asunción, 1987

00003542

ILCA

E11

B213

A. 1

CURSO DE TASACIONES AGRICOLAS
BANCO NACIONAL DE FOMENTO
INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION PARA LA AGRICULTURA

- Lunes** : Generalidades
Función del tasador
Principales tipos de tasación
- Compraventa
 - Crédito
 - Tributación
 - Expropiación
- Martes** : Clasificación de bienes
Documentos de propiedad
Disposiciones legales y administrativas sobre bienes raíces agrícolas
- Miércoles:** Mercado de bienes raíces
Conducta de las personas
Concepto del valor en tasaciones
Factores que afectan el valor de la propiedad
Valor de mercado
- Jueves** : Métodos de valoración
- Venta comparables
 - Capitalización
 - Costo
 - Correlación de valores
- Viernes** : Metodología de la tasación predial.

CURSO DE TASACIONES AGRICOLAS

BANCO NACIONAL DE FOMENTO

INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION PARA LA AGRICULTURA

Material de Apoyo

- Conceptos generales sobre Tasaciones Agrícolas
- La función del Tasador
- Diferentes clases de Tasaciones Agrícolas
- Generalidades sobre Clasificación Legal de los bienes
- Generalidades sobre Documentos de Propiedad
- Disposiciones legales y administrativas que condicionan las tasaciones
- El Mercado de los Bienes Raíces Agrícolas
- La Conducta de las personas en el Mercado Inmobiliario
- Concepto del valor en las tasaciones agrícolas
- Algunos factores que afectan el precio de la propiedad agrícola
- Conceptos sobre el Valor de Mercado
- El Método de las Ventas Comparables en la tasación de predios agrícolas
- El Método de Capitalización de Renta en la tasación de predios agrícolas
- El Método del Costo en la tasación de predios agrícolas
- La Correlación de Valores en la aplicación de los Métodos de Tasación
- Metodología de la Tasación Predial Agrícola
- Bibliografía sobre Tasaciones.

CONCEPTOS GENERALES SOBRE TASACIONES AGRICOLAS

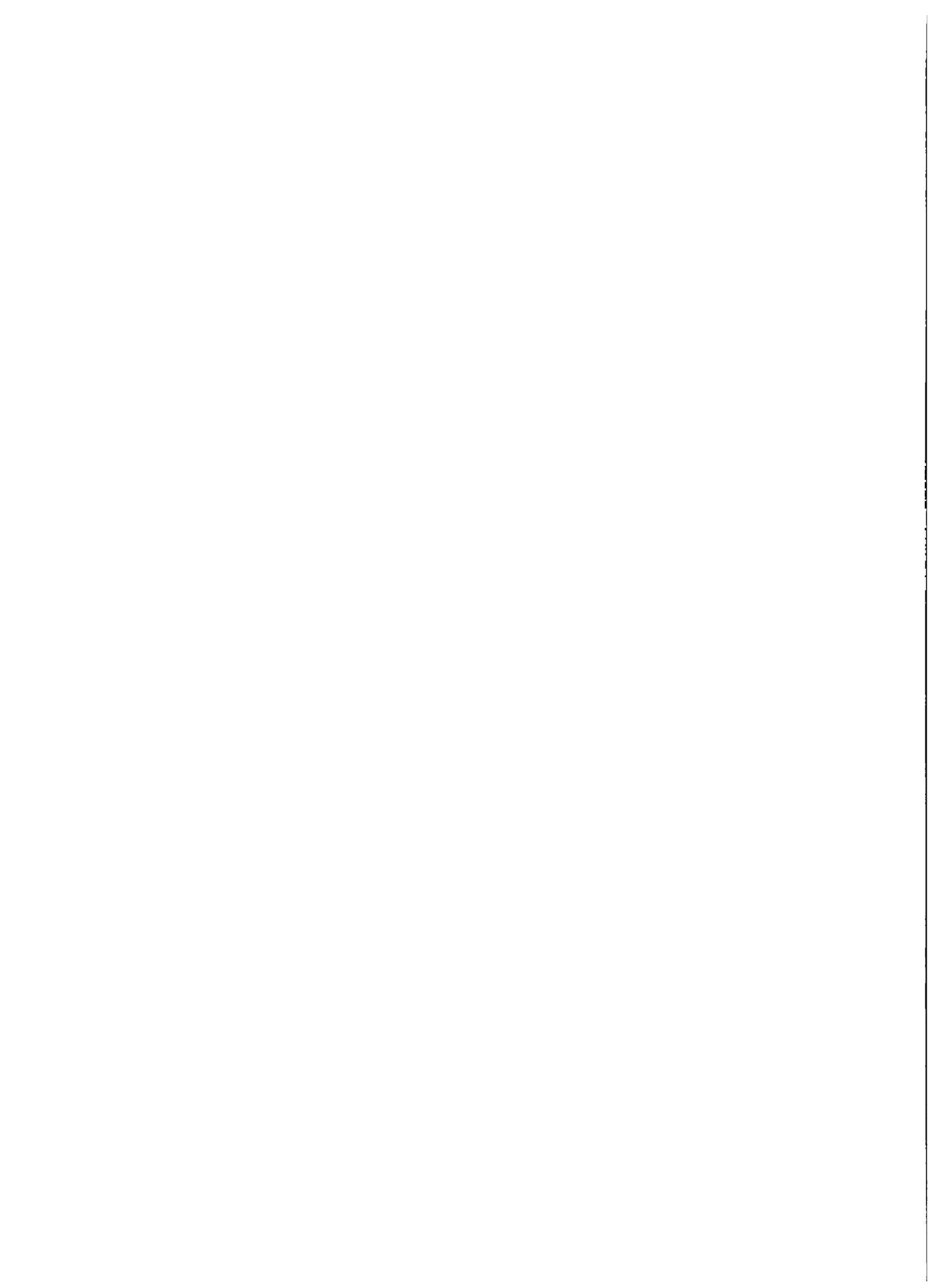
Ing. Sergio González Espoz
IICA

Se entiende por Tasación o Evaluación el proceso sistemático que se sigue para poder llegar al valor de un inmueble rural agrícola, sea éste un fundo, una plantación o un tambo. Los expertos que se desempeñan en estas actividades han llegado con el tiempo a desarrollar una técnica que les permite, al término de su trabajo, emitir una opinión sobre el valor de mercado del inmueble o bien avaluado.

Según W. Murray "La tasación agrícola es un proceso sistemático de identificación, clasificación y evaluación de las características de un predio con el objeto de formular un juicio razonado sobre su valor" ^{1/} Esta definición incluye todos los pasos que comprende un informe sobre el avalúo de una finca, y señala la secuencia de los mismos para llegar al resultado final, que es la opinión del evaluador sobre el valor de la propiedad, que corresponde al valor probable de mercado del mismo a una fecha determinada.

Algunas personas estiman posible llegar a determinar el avalúo de una propiedad mediante la aplicación de fórmulas, más o menos complejas; pero es conveniente recalcar que la función fundamental del tasador es interpretar inteligentemente la conducta de los compradores y vendedores, en base a la aplicación de métodos generalmente acep-

^{1/} Murray, William. Farm Appraisal and Valuation. Iowa State University Press. Ames. Iowa. U.S.A. 5ª Ed. 1973.



tados y que se emplean al respecto, vale decir, el de Ventas Comparables, el de Capitalización de Rentas y el del Costo de Reemplazo.

De acuerdo a Crouse y Everett "una tasación es una opinión y no puede ser reducida a una fórmula exacta, la forma correcta de hacer tasaciones debe también permanecer en el ámbito de la opinión" ^{1/}.

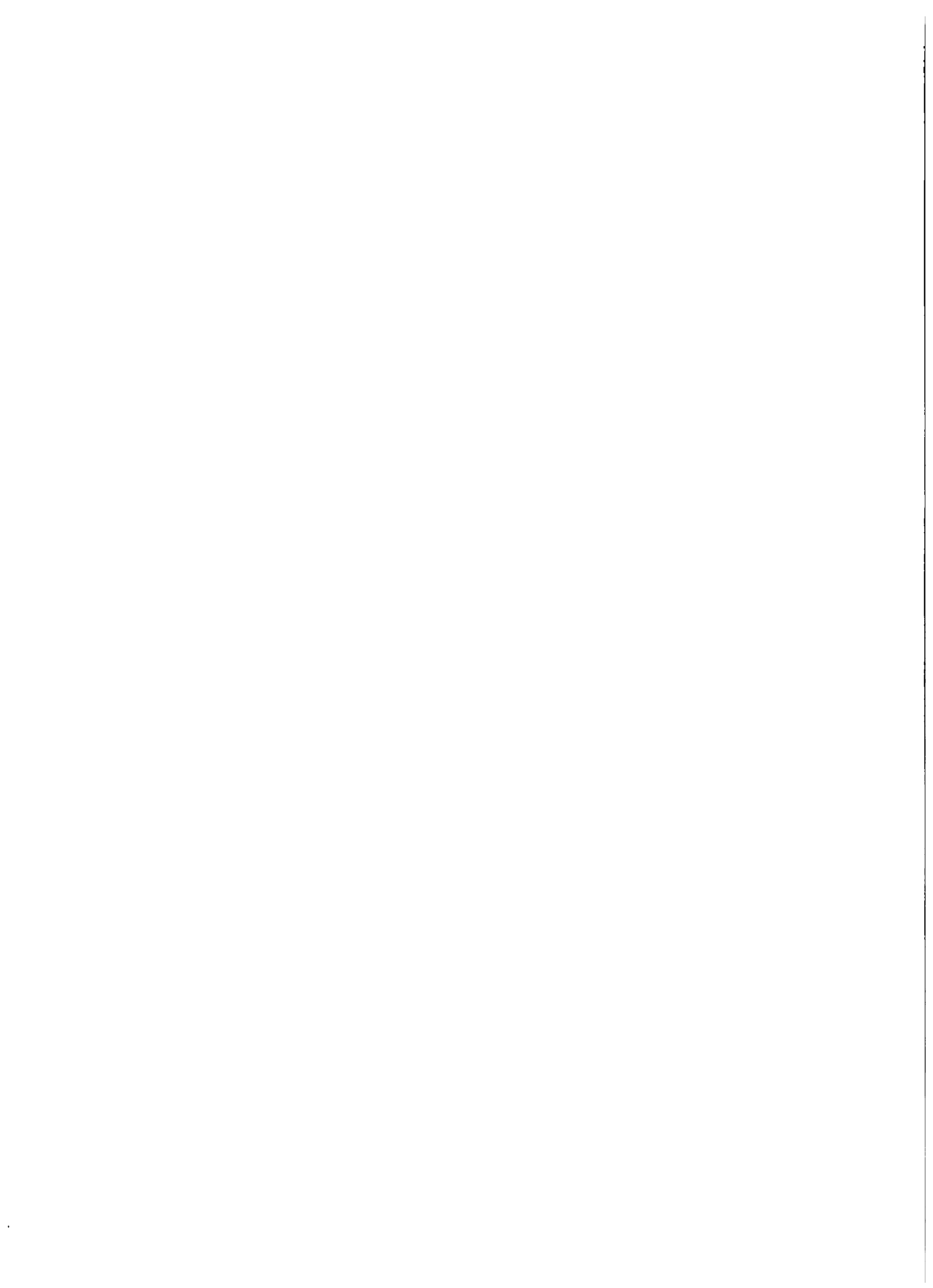
En definitiva, las fórmulas solo deben considerarse como complementarias en la labor del técnico y nunca deben llegar a tomar el lugar del juicio y de la experiencia.

Cada uno de los métodos o enfoques, antes citados, tienen ventajas e inconvenientes, algunos de estos últimos de magnitud tal que los inhabilita para ser empleados, según sea el tipo de propiedad que se trate y el fin que se persiga.

Por otra parte, en el procesamiento e interpretación de la información recolectada pueden producirse errores por la calidad o insuficiencia de la misma, lo que limita la aplicación única de un solo método debido a su poca confiabilidad o adecuación al caso que se estudia.

Por lo mismo, es que se recomienda que en cada oportunidad debe emplearse a lo menos dos de los métodos antes indicados, los que se correlacionarán en último término cuando el perito deba emitir su opinión sobre el valor del predio.

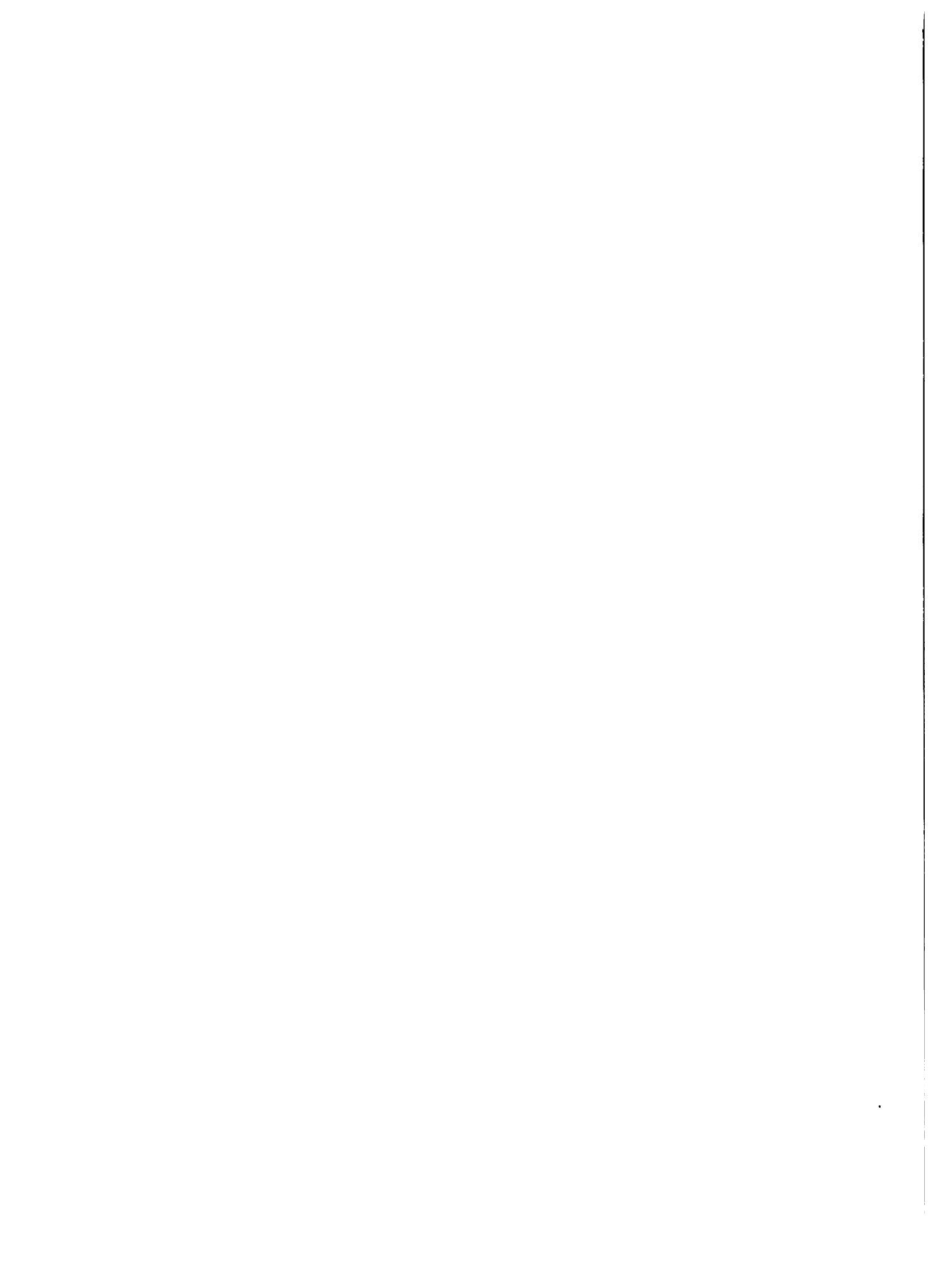
1/ Crouse y Everett. Rural Appraisals.



Es corriente encontrar detallados informes que concluyen en un avalúo o en un valor estimado de la finca, lote o explotación motivo del peritaje, en que se han seguido fielmente los pasos de los métodos preconizados para el caso en que se trabaja; pero que el valor está muy lejos de representar el precio que un agricultor o un comprador típico pagaría por ella.

Esta situación se presenta comunmente en evaluadores que desconocen el acontecer agrícola y que por lo mismo son incapaces de efectuar un buen análisis de la información que han recolectado y que le han servido para emitir su opinión sobre el valor del bien.

Es así como el somero o superficial conocimiento del mercado inmobiliario de la zona le impide analizar debidamente las compraventas existentes; esto quiere decir, que al no estar muy bien interiorizado de la conducta de los agricultores de la zona, en cuanto a su predisposición para arrendar o comprar y en lo referente a qué factores son los que ellos valoran más al momento de tomar una decisión, el tasador no puede hacer un buen uso del método de ventas, llegando a conclusiones no válidas. Por otra parte el desconocimiento de la situación económica de la agricultura del área, también conspira en contra del técnico, ya que le impide analizar correctamente lo que ha habido en la mente de los compradores o vendedores al momento de pactar una compraventa o arrendamiento, o poder seleccionar adecuadamente la tasa de capitalización más aplicable al caso.



Es muy difícil poder emitir una buena opinión sobre el valor de una finca, si no se ha podido compenetrar a fondo de la realidad de la zona, o sea, de las características físicas de ella, de la tecnología que aplican los agricultores, de los problemas que enfrentan en sus explotaciones, de los programas de gobierno o de particulares que afecten en alguna medida la productividad de las explotaciones, etc. Este conocimiento sólo es posible de obtener con un buen consumo de tiempo y una buena dosis de aplicación en el estudio de las características de la zona, de los productores que la habitan, de los usos y costumbres existentes y del momento político, social y económico existente.

La resultante lógica de esta aseveración es que, en esta materia, no es dable obtener buenos productos (avalúos), de parte de aficionados o por evaluadores que no dispongan del tiempo ni de los medios para lograr el conocimiento de la zona, de la agricultura y de la propiedad que le han encomendado evaluar.

LA FUNCION DEL TASADOR

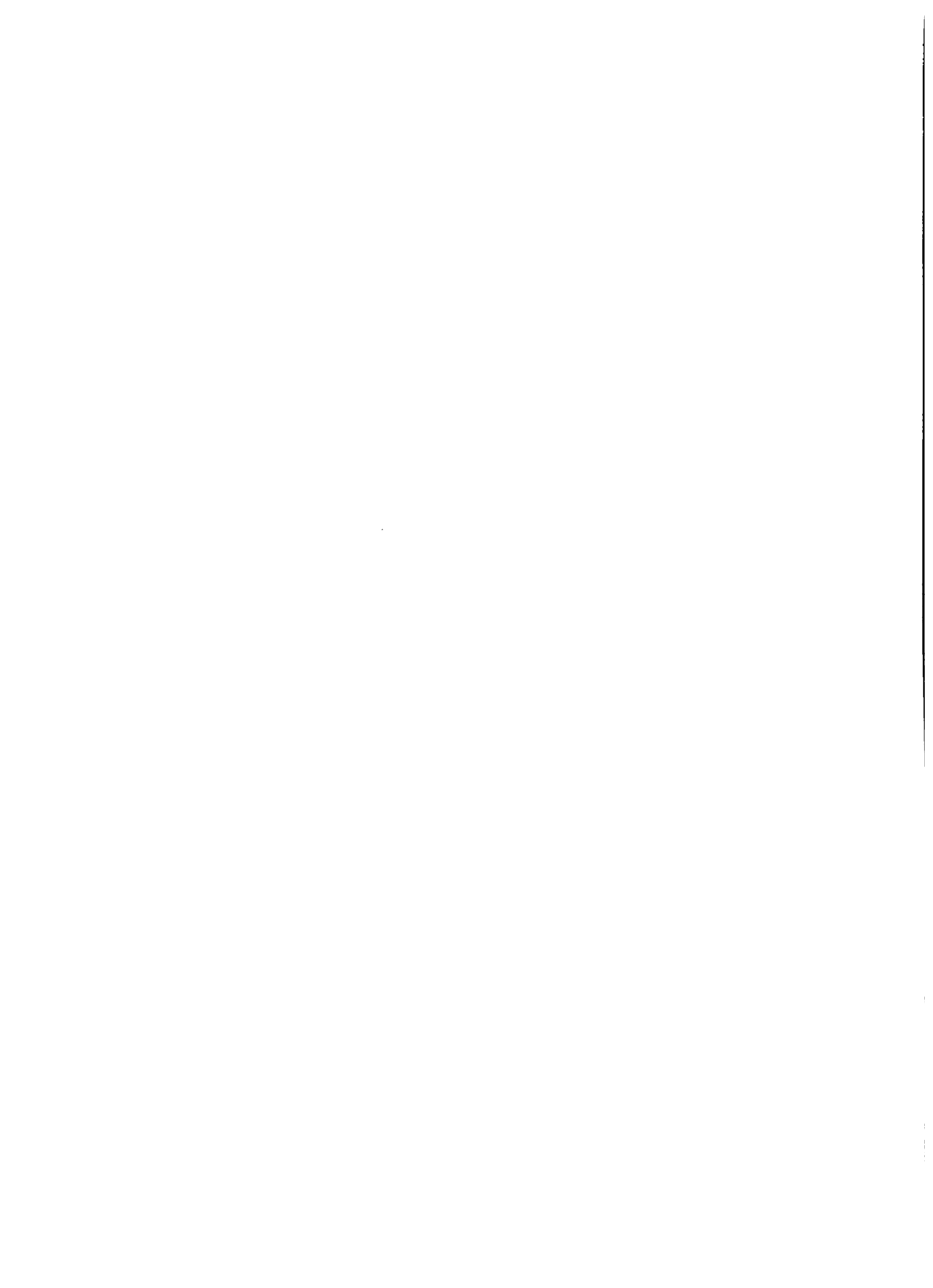
Ing. Sergio González Espoz
IICA

Avaluar o tasar un bien económico, como es el caso de un fundo, un lote de tierra, una mejora o una maquinaria agrícola, es atribuirle un valor tomando en cuenta los fines para los cuales ha sido solicitado el peritaje o experticia; por lo tanto no es posible avaluar correctamente un bien si no se precisa claramente el fin que se pretende alcanzar con tal avalúo. En consecuencia, debe fijarse o estipularse previamente a la ejecución de la valoración el fin que se persigue, sea éste expropiación, compraventa, permuta, herencia u otro.

La valoración trata de dar una opinión sobre el valor del bien, es decir, sobre la medida del valor del bien, con sus características físicas y económicas; las primeras son medibles o mensurables y corresponden al bien en sí; en cambio las características económicas son la resultante de las actividades humanas y por tanto exigen una mayor investigación y conocimiento del momento que vive el país y la actividad agrícola en especial.

Según el American Institute of Real Estate Appraisers "la propiedad raíz tiene significado sólo si satisface las necesidades y deseos del hombre. La utilización por el hombre le da a la propiedad su carácter. El deseo de la colectividad por la propiedad le da el valor" 1/.

1/ American Institute of Real Estate Appraisers. The Appraisal of Real Estate. 6ª Ed. 1973.



El éxito de un evaluador depende de su capacidad y habilidad para reunir información pertinente, relativa a la propiedad que está valorando y a las propiedades que ha seleccionado como ventas comparables, y de la inteligente interpretación que haga del valor de la propiedad, de acuerdo a las condiciones del mercado.

La evaluación se estima como una técnica difícil para llegar a determinar el valor de la propiedad, opinión sobre el valor que tiene como prueba final la puesta en el mercado de ésta.

Se estima como una técnica difícil, fundamentalmente debido a que el valor de mercado refleja las opiniones de compradores y vendedores sobre el precio de un bien que, como lo son los inmuebles agrícolas, no están estandarizados. En consecuencia la interpretación inteligente de la conducta del mercado, hace de la labor del perito un trabajo en extremo delicado y por ello debe seguir una metodología que le permita en último término el conocimiento más cabal del predio y de la zona donde está ubicado, ya que no sólo las características del fundo influyen sobre el valor sino que los factores externos al mismo también afectan su valor de mercado. En algunos casos son estos muchos más importantes que los internos o propios de la propiedad, como son las disposiciones legales y las regulaciones administrativas y el desarrollo de la zona.

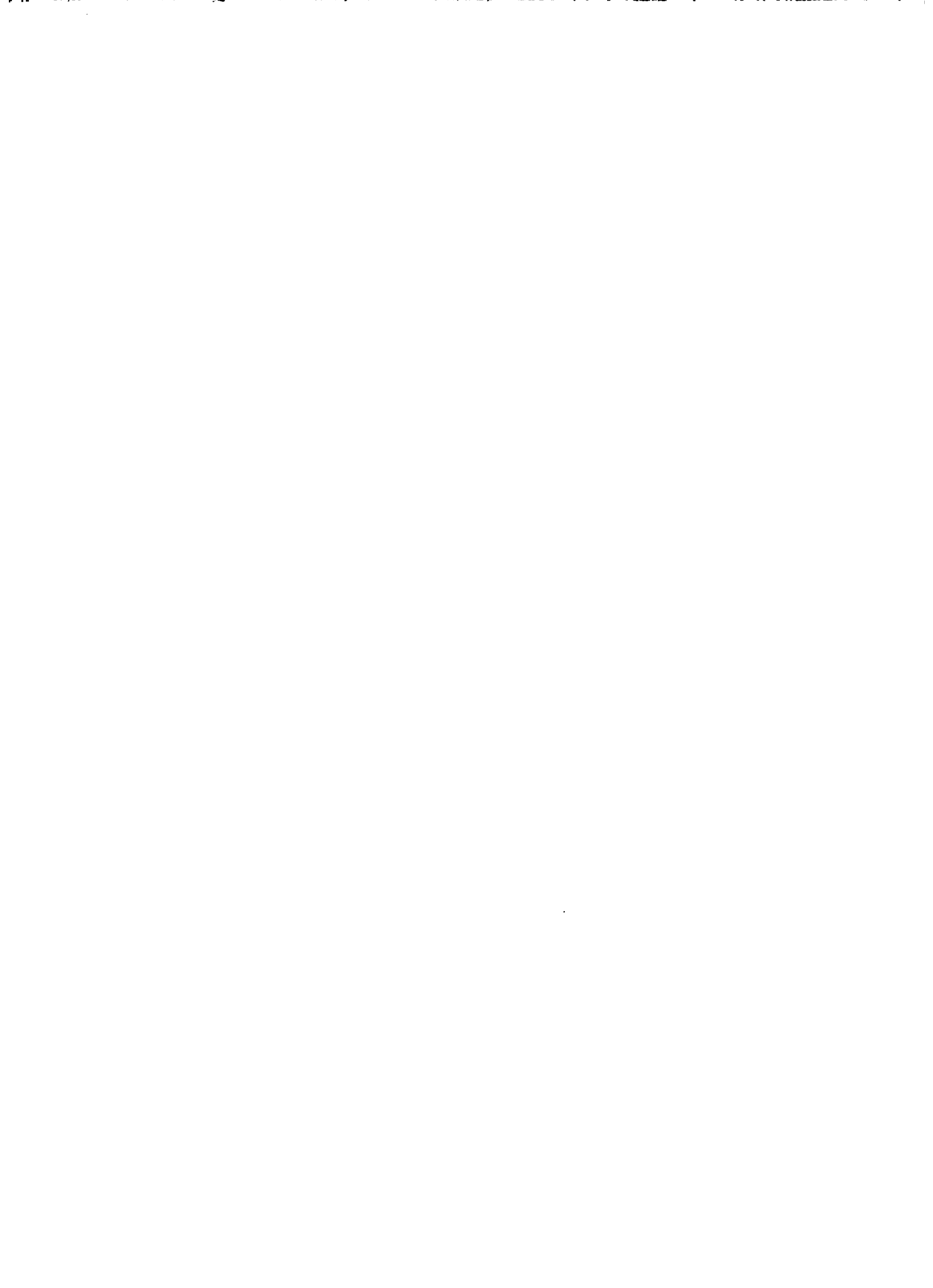
Un informe de tasación tiene más trabajo que el que a primera vista sugiere y es por ello que diversas personas creen poder asumir funciones de evaluador y emiten sintéticos informes sobre la materia. El experto rápidamente reconoce este tipo de tasación al detectar la carencia de información básica imprescindible para concluir el valor del predio. Se puede apreciar la falta de una adecuada presentación de ventas o la imposibilidad de verificar el grado de comparabilidad de las ventas semejantes, o la inadecuada selección de la tasa de capitalización, etc.; en suma, se aprecia el desconocimiento que sobre la materia tiene el "aficionado evaluador". La circunstancia de poseerse un título relacionado con el agro, no califica a esta persona para fungir de tasador; ello, la especialización en el tema, la experiencia de años en la práctica de la función y la solidez de sus conocimientos teóricos, facultan a ese técnico para poder llamarse evaluador.

Debe recalcarse que un informe de tasación para ser completo debe adjuntar los mayores elementos relativos a la zona y al predio en cuestión, a objeto que cualquier persona pueda, al leerlo, seguir paso a paso el razonamiento del evaluador y, por supuesto, poder comprobarlo. Ello implica necesariamente adjuntar uno o varios mapas temáticos del predio, fotos de las construcciones, breve descripción de las ventas estimadas comparables por el perito, análisis físico-químico de los suelos, etc. Todo esto significa un gasto de tiempo indispensable que el experto debe considerar en su programación, ya que el desarrollo de la valoración de

fincas superó la época de los evaluadores que estimaban el valor del predio en base a su "experiencia", sin consignar en el informe mayores informaciones sobre la propiedad ni como llegó al valor; lo que estaba en directa relación con el tiempo que se dedicaba con esta actividad ocasional.

El valor de la experiencia está vigente en cuanto a que ella puede suplir la carencia de un determinado dato y, por sobre todo, es de gran ayuda en la etapa de correlación de valores; pero en ningún momento puede omitirse un antecedente básico y suplirlo con la explicación de "la experiencia del perito", ya que en el fondo sólo significa ocultar información comprobable por terceros.

El evaluador permanentemente debe estar informado sobre hechos que afecten el mercado de los bienes raíces agrícolas, así como profundizar sus conocimientos en los aspectos físicos y económicos que influyen en la explotación de las fincas; debe en consecuencia conocer las tendencias de los gustos de los compradores y vendedores, los programas de gobierno que afecten la productividad de la finca o la comercialización de los productos; la existencia de estudios de suelos del área donde se desempeña profesionalmente; los registros climáticos; nuevos levantamientos aerofotogramétricos; precios de las construcciones típicas de la zona; informaciones sobre arrendamientos, etc.; todo lo cual indica que el tasador es un técnico especializado y como tal debe dedicarse permanentemente a su profesión, manteniendo un registro propio de informaciones y estando al día en los avances de equipos y materiales que normalmente emplea, en las informaciones esta-



dísticas que agencias gubernamentales o universitarias puedan producir, en los costos actuales de mejoras tales como deforestación, nivelación, construcción de vías, cultivos permanentes, etc. y en los precios de venta de ganado y maquinaria agrícola, además de los anteriormente nombrados.

El evaluador, como cualquier técnico especializado, es un profesional que debe dedicar todo el tiempo disponible a perfeccionarse para que pueda, lo más fielmente posible, interpretar el valor del mercado de las propiedades agrícolas o de las bienhechurías, que es el objetivo final de todo trabajo que ejecuta.

DIFERENTES CLASES DE TASACIONES AGRICOLAS

Ing. Sergio González Espoz
IICA

Con el propósito de tener un conocimiento mejor del vasto campo profesional de un tasador y de las varias situaciones a que se puede ver enfrentado, se mencionan a continuación diversos tipos de tasaciones que obedecen a propósitos específicos. -

Una tasación puede ser solicitada u ordenada por particulares, empresas privadas u organismos públicos en razón de situaciones tales como:

- Transferencias de dominio del bien raíz, sea para asesorar a un posible vendedor en la fijación de un precio aceptable de venta del predio; sea para conocimiento de un comprador en cuanto al monto probable que deba pagar, o también para que se fijen bases aceptables de precios en caso de intercambio o permuta de bienes.

- Otorgamiento de créditos o hipotecas, para el conocimiento del organismo crediticio correspondiente del valor del predio que quedará gravado o es ofrecido en garantía.

- Expropiaciones y daños sobrevinientes, para conocer el justo monto de la indemnización que debe cancelarse al propietario afectado por una expropiación total o parcial del predio.

- Tributación, sea para fines de impuesto o contribución territorial o para la determinación de impuestos sucesoriales o de herencia, aplicados por el Gobierno central o local.

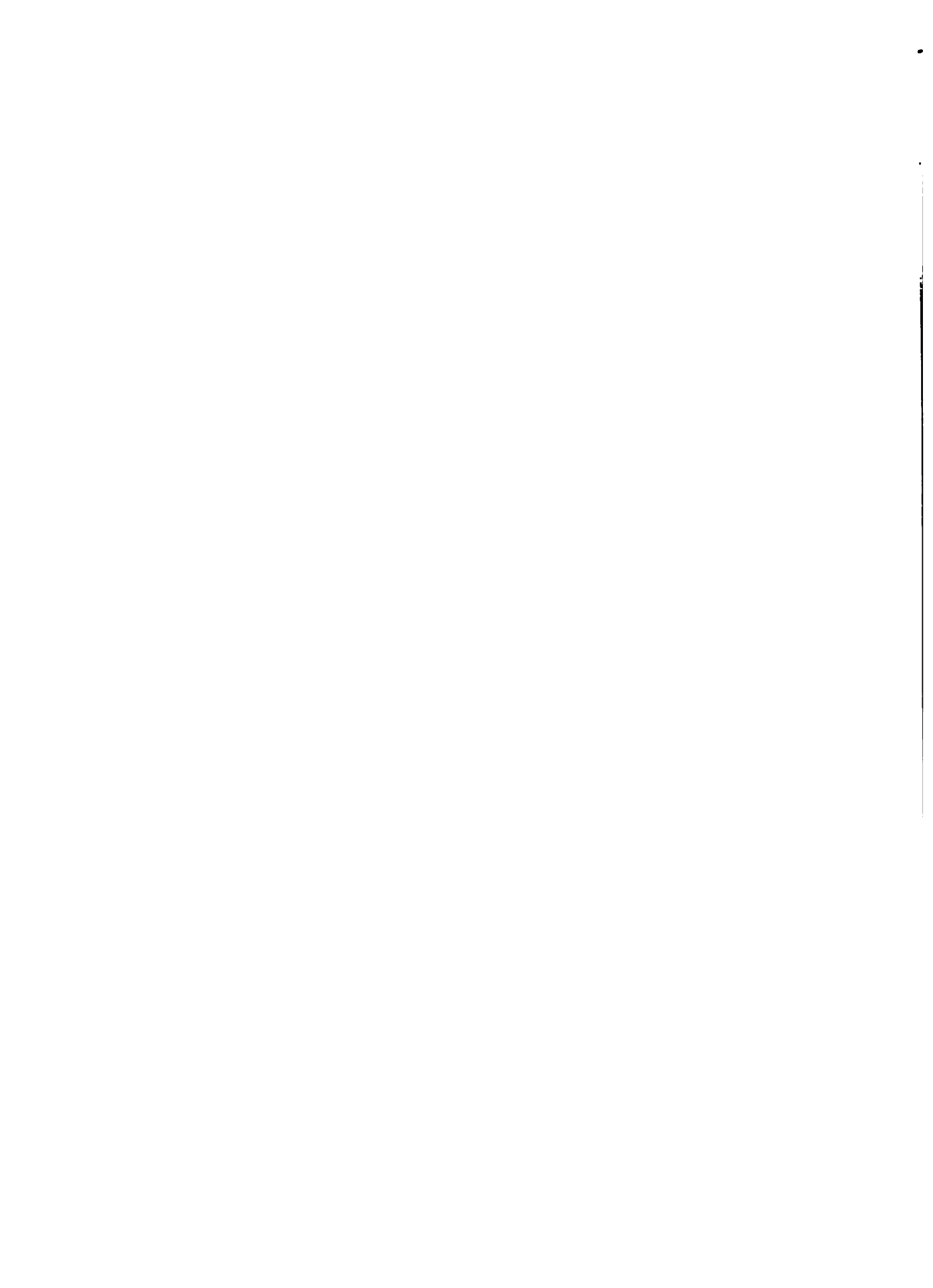
A pesar que las situaciones descritas no comprenden mas que los casos más comunes, sirven para visualizar mejor la diversidad de

circunstancias en que pueden ser requeridos los servicios profesionales de un evaluador o tasador y corroboran que el técnico que se desempeña en esta especialidad, debe dedicarse intensamente a ella, ya que el valor o confiabilidad de una evaluación reside en la calidad de los datos, su inteligente procesamiento y la competencia e integridad del tasador, que sólo es avalada por el profesionalismo del técnico, que lo obliga a estar al día tanto en los avances tecnológicos, como en las decisiones gubernamentales y otras que afecten el valor de los bienes raíces agrícolas.

En la literatura especializada se cita frecuentemente el término Valor Básico, que según Adlai Arnold ^{1/}. "Surgió de los primeros esfuerzos por resolver la confusión y desacuerdo entre tasadores americanos, sobre qué constituye el valor inmobiliario real. Aquellos que estudian el problema, se dieron cuenta que la dificultad y la falta de entendimiento se debía a los diferentes propósitos para los que eran hechas las tasaciones".

Es así como todo fundo o predio tiene un Valor Básico, a partir del cual el evaluador efectúa ajustes, según sea el propósito o fin de la tasación, para llegar a concluir en un valor especial deseado. Es por ello que un mismo predio puede tener un valor para fines tributarios, otro para fines hipotecarios y otro para compraventa; tal como se ha indicado anteriormente.

^{1/} Arnold, Adlai. La tasación de la propiedad. Misión Económica de los EE. UU. (USAID). Instituto de Bienestar Rural. Asunción-Paraguay.



Dependiendo del objetivo de la tasación, el evaluador deberá dar más énfasis a uno u otro de los métodos que se emplean universalmente, para poder llegar al valor del predio de acuerdo a lo que se le ha pedido por su mandante; este aspecto se verá más claramente cuando se entre a detallar los métodos y se puedan apreciar las limitaciones que éstos tienen en su aplicación en determinadas circunstancias.

Los diversos tipos de evaluaciones, a pesar que difieren en su objetivo y grado de detalle, tienen en común los aspectos de identificación, clasificación y valoración de la información.

A continuación se hará un breve comentario de algunos tipos de tasaciones más comunes.

1. Avaluaciones para compra o venta

Tanto compradores como vendedores necesitan sendos informes que entreguen una evaluación del predio a la fecha; ésta debe ser similar para ambos en cuanto al valor; pero difieren en cuanto al grado y tipo de información que contienen. Ambas evaluaciones deben basarse principalmente, en su opinión final, en el Método del Valor del Mercado como también se le conoce al Método de las Ventas Comparables; la diferenciación se establece en el desarrollo del Informe Técnico y en el énfasis en determinados aspectos. Lo que a un comprador le interesa es, que el perito detecte todos los posibles aspectos desfavorables que tenga la finca tales como suelos de clase inferior; limitaciones serias de algunas clases de suelos, como puede ser un elevado pH o un drenaje pobre; sistema de drenes en mal estado; deficientes fundaciones de las

construcciones; mala calidad del agua de bebida para los animales, tendencias no deseables de desarrollo de la vecindad; posibilidades de inundación de parte del predio, existencia de malezas invasoras o pestes que afecten seriamente a los cultivos o animales, etc.

No es infrecuente encontrar casos en que una vez adquirida la finca, el comprador tenga que efectuar fuertes desembolsos de dinero para solucionar problemas urgentes que afectan la productividad de la empresa y que él no se percató cuando visitó el predio en plan de adquisición, como son los casos de escasez de agua, áreas de suelos inundables, mal estado de las instalaciones de luz y agua, etc.

Es lógico pensar entonces, que es a todas luces aconsejable, que cuando se vaya a adquirir una finca se solicite un informe técnico y un avalúo, a un tasador idóneo, para resguardar la inversión que piensa efectuarse.

La posición de un vendedor es algo diferente, pues estará interesado en que el profesional destaque en su informe las características favorables del predio e indique las posibilidades de uso óptimo y mejor que atraiga a inversionistas. Es así como deseará que se destaque la buena calidad de los suelos, el buen grado de apotreramiento, el buen estado de cercas y construcciones, la buena ubicación del predio respecto del mercado, la buena distribución de la casa habitación, la adecuada dotación de construcciones, etc, es decir, de todos aquellos aspectos que destaquen las buenas condiciones de la finca e inclinen a favor de este predio la decisión de un posible comprador.

2. Avaluaciones para fines de Préstamos

Es este un tipo de evaluaciones que si bien es cierto se refiere al valor a la fecha, tiene la característica diferencial que deben hacerse predicciones a largo plazo en cuanto al ingreso que producirá la finca durante el tiempo de duración del préstamo que, por su misma naturaleza, es de 5, 10, 15 o más años. Ello es fácil de comprender, pues se estima razonablemente, que de los ingresos de la finca el propietario obtendrá las sumas de dinero correspondientes, para ir cancelando las amortizaciones e intereses del capital del préstamo solicitado. Esta misma característica plantea la dificultad de este tipo de evaluación, pues durante el período del préstamo pueden ocurrir hechos que afecten positiva o negativamente el valor de la finca; dentro de éstos podemos mencionar sequías, inundaciones, depresiones económicas, cambios en los gustos de los consumidores, cambios en la tecnología y prácticas agronómicas, nuevas obras de desarrollo, tales como irrigaciones, carreteras, etc, enfermedades y pestes que afecten a vegetales o animales, e incluso la venta de la misma propiedad hipotecada no solo una sino varias veces.

Es por ello que se aconseja considerar a largo plazo las tendencias del ingreso y de los gastos, y en algunos países, se toma en cuenta la moral de la comunidad, en el sentido si existe de parte de los agricultores de la zona, donde está ubicada la finca, la disposición de cancelar oportunamente sus compromisos económicos, aún en casos de épocas desfavorables por malas cosechas y de este modo salvar del remate judicial sus propiedades.

En este tipo de tasaciones se da más énfasis al enfoque del valor por el Método del Ingreso o, como también se le denomina, Capitalización de los Ingresos Netos.

3. Avaluaciones territoriales con fines impositivos

Es éste un tipo distinto de evaluación pues, a diferencia de las demás, se refiere a determinaciones de avalúos para un elevado número de predios dentro de un plazo señalado legalmente. Fundamentalmente en este trabajo (reavalúos o retasaciones) se busca la equidad tributaria, es decir, que dos propiedades similares tengan similares avalúos; lo cual desde ya permite visualizar una realidad, consagrada en algunos países en sus respectivas legislaciones, y es que no se precisa determinar el valor de mercado a la fecha sino que, como es una medida de relación puede, como no puede, ser igual al valor de mercado. En algunos países se establece legalmente que se evaluarán las propiedades al 60 u 80% de su valor de mercado, disposición legal que los tasadores deberán considerar obligatoriamente.

Los avalúos que se determinan para cada propiedad, ubicada en una determinada unidad política administrativa (municipio, comuna, condado, etc.), sirven de base para la aplicación del impuesto a la tierra territorial o de bienes raíces, mediante la aplicación de una tasa o alícuota sobre el monto del avalúo; este impuesto a veces se denomina también contribución.

En general, la mecánica operatoria consiste en la determinación de precios unitarios por superficies para las distintas clases de suelos existentes en la zona, valores que son sancionados por decreto u otro expediente administrativo para ser aplicados por los evaluadores del organismo tributario. Además, en países que gravan no sólo la tierra sino también las bienhechurías, se desarrollan tablas para los distintos tipos de construcciones y plantaciones (frutales y forestales) y para los distintos factores de corrección. El evaluador una vez visitado el predio y anotado en formularios estándares los antecedentes que el legislador señala, procede a valorar empleando las tablas de precios ya establecidas. Además deberá efectuar correcciones al avalúo por factores tales como distancias a los mercados, clase de vías de comunicación a las que accede el predio, tamaño, forma, condiciones de explotación, etc., todo ello dependiendo de la legislación que exista en cada país, estado o condado.

Lo que se pretende con la metodología que se emplea no es encasillar al evaluador en su labor, sino estandarizar el proceso, para así alcanzar su objetivo que no es otro que el determinar el avalúo de un elevado número de propiedades en plazo relativamente corto, deshumanizando el trabajo a fin de no distorsionar la equidad perseguida. Los avalúos así determinados son objeto de apelación por parte de los contribuyentes, dentro de plazos determinados por la autoridad y son de pú

blico conocimiento, lo cual otorga una nueva característica a este tipo de evaluación, cual es la defensa técnica de los avales ante una autoridad distinta a aquella para la cual trabaja el tasador.

4. Avaluaciones con fines de Expropiación

Es este un tipo de evaluación que se utiliza para determinar el monto de la indemnización que corresponde pagar a un propietario por haber sido afectado por una decisión gubernamental como es la expropiación. El Estado en uso de sus atribuciones, superiores a los derechos privados sobre la propiedad, procede a expropiar superficies de terreno para fines tales como construcciones de carreteras, tranques, canales de irrigación, construcción de aeropuertos, etc. En uso de este derecho, puede afectar total o parcialmente el área de una finca, debiéndose cancelar al o a los propietarios afectados, el valor de dicha tierra, más una indemnización por daños, si los hubiere.

Para estos fines se determina el monto a pagar basándose en el Método del Valor de Mercado, pues lo que se persigue es la indemnización justa por el daño producido y que el afectado pueda adquirir una similar a la expropiada y no obtenga beneficios con el pago que efectuará el Fisco.

En los casos de expropiación parcial, el monto a pagar o justiprecio se determina mediante el avalúo que se efectúe, buscando el valor de mercado del saldo no afectado de la propiedad y el de la propiedad primitiva, ya que lo que se persigue es la indemnización por el daño producido, siendo el método de las ventas comparables el que da la respuesta más adecuada al problema.

Según M. A. Hernández "el justiprecio definitivo en la expropiación es el valor integral que establecen los peritos al fundo expropiable, dentro del juicio contradictorio, en cumplimiento tanto de lo dispuesto en la Constitución Nacional como por la Ley especial".^{1/}

Es por ello que en caso de afectación parcial de una propiedad, debe determinarse el avalúo del predio antes y después de ser afectado, para así poder estimar la pérdida de valor que, de acuerdo a lo señalado, no sólo comprende el avalúo de la superficie expropiada, sino que la disminución de valor del saldo de la propiedad, por efecto de la propia subdivisión.

O sea, el evaluador no sólo debe determinar el avalúo de la parte del fundo expropiado, sino que también deberá estimar el monto de los daños ocasionados por la expropiación parcial, como puede ser quedar sin acceso directo a carretera, quedar todas las construcciones en la parte no afectada, quedar con un sobreequipamiento en instalaciones, etc.

^{1/} Hernández Ocanto, Miguel A. El Juicio de Expropiación Agraria en Venezuela. Editora Cotamar. Caracas, 1972.

La metodología para estimar el justiprecio en caso de la expropiación parcial de un fundo, comprende los siguientes pasos:

1. Determinación del valor de mercado del fundo antes de la expropiación.
2. Determinación del valor de mercado de la parte no expropiada.
3. Determinación de los daños sufridos por el propietario.
4. Determinación del justiprecio o indemnización.

Una vez establecido el valor del fundo primitivo, antes de ser afectado, el evaluador deberá determinar el del remanente o saldo del inmueble, para lo cual debe investigar los valores de fundos semejantes al que resultó de la expropiación parcial, para así poder comparar la diferencia de valores entre el del fundo antes de la expropiación y el del mismo después de la expropiación.

Una de las características más notables en que deberá fijar su atención, en la búsqueda de valores para el fundo como quedó después de la expropiación parcial, es la superficie, por cuanto la disminución de ella puede dar origen a un distinto valor de la tierra, en comparación con el que tenía primitivamente. Este valor puede ser superior o inferior y sólo la investigación del mercado inmobiliario le indicará

si fincas de la superficie a que ha quedado reducido el predio primitivo, tienen mayor o menor valor en el mercado de la zona. Debe tenerse presente que fuera de la superficie, también la ubicación, las clases de suelos, el acceso al mercado y a las vías de comunicación son factores que dan origen a cambios en el valor de los fundos. En caso de existir otros daños, fuera de la pérdida de valor de la propiedad por el hecho físico de la disminución de su superficie, ellos deberán ser considerados por el evaluador. Dentro de este tipo de perjuicio, puede mencionarse el de la pérdida de valor de las construcciones, por efecto del cambio de explotación obligada del fundo debido a su menor superficie. En este caso el valor de las construcciones, afectadas por una obsolescencia fuerte, deberá calcularse de acuerdo a las normas sobre Determinación del Valor de Construcciones e Instalaciones.

Si en vez de existir daños, se produce un beneficio, el exceso se imputará al valor de la parte expropiada, vale decir se disminuirá del precio de lo expropiado el monto del beneficio y el saldo se estimará como el justiprecio.

Un ejemplo permite aclarar el concepto y la metodología empleada a los efectos de una expropiación parcial. El valor de mercado de una finca, antes de la expropiación era de 80.000; el valor del área

afectada con o sin bienhechurías se tasó en 750.000, por lo tanto el saldo o remanente tenía un valor de 50.000. Estudiado el valor de mercado para predios de características similares al remanente, se llegó a la conclusión que era de 20.000, en consecuencia hubo una pérdida no imputable al propietario de 30.000 que corresponde indemnizar.

En consecuencia, el monto del justiprecio es de 780.000, constituido por el valor del área afectada más el de la pérdida de valor del remanente de la propiedad.

Valor de mercado de la propiedad antes de la expropiación	800.000
Valor de la parte expropiada	750.000
Valor del remanente antes de la expropiación	50.000
Valor del remanente después de la expropiación	20.000
Pérdida de valor del remanente	30.000
Monto del justiprecio	780.000

Hay otros casos en que la expropiación parcial beneficia al propietario, al adquirir el remanente del predio un mayor valor como efecto precisamente de la expropiación; en éstos casos el beneficio o mayor valor se debe restar al valor de la parte expropiada. El siguiente ejemplo visualiza mejor la situación.

Tomando las mismas cifras del ejemplo anterior se tiene la siguiente situación.

Valor de mercado de la propiedad antes de la expropiación	800.000
Valor de la parte expropiada	750.000
Valor del remanente antes de la expropiación	50.000
Valor del remanente después de la expropiación	100.000
Beneficio por efecto de la expropiación	50.000
Monto del justiprecio	700.000

En aquellos casos en que el tasador detecte que no ha habido ni pérdida ni beneficio por efecto de la subdivisión, el precio a pagar por la parte expropiada corresponderá sólo al monto fijado a la parte, o sea, en el ejemplo que se comenta se pagaría la suma de 750.000.

La Ley de Expropiación venezolana, como supletoria de la Ley de Reforma Agraria, complementa los factores que debe considerar el avaluador al determinar al valor de un fundo a expropiar, al establecer que "En ningún caso puede ser tomado en cuenta el mayor valor de los inmuebles por razón de su proximidad a las obras en proyecto".

Para la debida interpretación de esta norma, debe aclararse que por obra en proyecto se entiende no la obra en ejecución sino que desde el momento que es "un proyecto", o sea desde que una oficina gu-

bernamental comienza el estudio de una obra; lo que obliga al evaluador a determinar esta fecha para así no considerar en el estudio de las ventas de propiedades semejantes o comparables, aquellas que reflejan la influencia de la obra en proyecto.

La razón de esta disposición estriba en que los agricultores desde el momento que se conoce la factibilidad de la construcción de una obra que beneficie a la zona y por ende aumente el valor de los fundos, comienzan a adquirir tierras con el objeto de ganar la plusvalía que generará la obra que realizará el Estado.

En consecuencia, en este caso y por disposición de la ley, el evaluador sólo podrá considerar aquellas compraventas que no reflejan un mayor valor por efecto de su proximidad a una obra; las transacciones que no cumplan con estas condiciones se anotarán y presentarán en un listado aparte.

En los casos de expropiación para fines de Reforma Agraria, los países establecen en sus legislaciones disposiciones como fijar el avalúo del predio para determinar el monto a pagar. Algunos países han establecido que el avalúo que se considerará será el que figura en los Roles de Impuestos para los efectos del pago del Impuesto Territorial; en este caso no se efectúa ninguna evaluación especial, siempre que en el avalúo figuren además de terrenos, las construcciones, plantaciones e instalaciones. En aquellas situaciones en que solo el suelo es grava-

do, el organismo expropiador deberá efectuar el avalúo de los bienes no incluidos y el propietario afectado sólo podrá apelar sobre el valor de éstos; ya que el del suelo está fijado por ley.

En aquellos países cuyas legislaciones contemplan la negociación amistosa como medio de afectar tierras, la valuación se efectúa sobre la base de determinar el valor de mercado de la propiedad, definiéndose éste como el más alto precio, estimado en términos de moneda, que la propiedad puede alcanzar si se expone a la venta en un mercado abierto, durante un tiempo razonable, que permita encontrar un comprador que conozca todos los usos a los cuales la propiedad se adapta mejor y para los cuales puede ser usada.

Esta u otra definición similar contempla los factores que intervienen en una transferencia de dominio de un bien raíz que se considera bona fide.

Son estos conceptos muy importantes en valuación, y que tiene gran aplicación en el enfoque del valor denominado Método del Valor del Mercado, por cuanto permite efectuar una correcta selección de las ventas de fincas comparables y así llegar al precio de la finca o parte expropiada.

GENERALIDADES SOBRE CLASIFICACION LEGAL DE LOS BIENES

Ing. Sergio González Espoz
IICA

Los bienes se clasifican legalmente de acuerdo con las disposiciones del Código Civil en muebles e inmuebles. Los primeros son aquellos que se pueden trasladar de una parte a otra sin detrimento de sus propiedades clasificándose, a su vez, en muebles por su naturaleza y muebles por el objeto a que se refieren, por determinarlo así la ley.

Los bienes inmuebles, que son mayormente los que interesan a los tasadores se clasifican a su vez en inmuebles por su naturaleza, por destinación y por el objeto a que se refieren.

Los bienes inmuebles por su naturaleza, son los terrenos, las minas, los edificios y en general toda construcción adherida de modo permanente a la tierra o que sea parte de un edificio. Los árboles mientras no hayan sido derribados. Los frutos de las tierras y de los árboles, mientras no hayan sido cosechados o separados del suelo. Las lagunas, estanques, manantiales, aljibes. Los acueductos, canales o acequias que conducen el agua a un edificio o terreno y forman parte del edificio o terreno a que las aguas se destinan.

Los bienes inmuebles por destinación, son las cosas que el propietario del suelo ha puesto en él para su uso, cultivo y beneficio,

tales como los animales destinados a su labranza, los instrumentos rurales, las simientes, los forrajes y abonos; las prensas, calderas, alambiques, cubas y toneles; los viveros de animales. Son también inmuebles por destinación todos los objetos muebles que el propietario ha destinado a su terreno o edificio, para que permanezcan en él constantemente o que no se puedan separar sin romperse o deteriorarse, o sin romper o deteriorar la parte del terreno o edificio a que están sujetos.

Son inmuebles por el objeto a que se refieren, los derechos del propietario y los del enfiteuta, sobre los predios sujetos a enfiteusis. Los derechos de usufructo y de uso sobre las cosas inmuebles y también el de habitación. Las servidumbres prediales y la hipoteca. Las acciones que tiendan a reivindicar inmuebles o a reclamar derechos a que se refieren los mismos.

Estas clasificaciones que varían en los distintos países son importantes de tener en consideración por los tasadores, ya que fijan los bienes que serán objeto de valoración en el caso de tasaciones de fundos ordenados con fines administrativos o judiciales.

GENERALIDADES SOBRE DOCUMENTOS DE PROPIEDAD

Ing. Sergio González Espoz
IICA

Se ha comentado que uno de los primeros antecedentes que debe poseer el tasador al que le encomiendan la valuación de un fundo, es la escritura o documento de propiedad del mismo, cuyo examen le permite tener una primera aproximación al conocimiento del predio materia de su experticia, debido a la cantidad y calidad de la información que este documento contiene.

Para la determinación del valor de mercado de la tierra se emplea, dentro de los distintos métodos conocidos, el de comparación de ventas; que busca encontrar el valor mediante la comparación entre la tierra (fundo, estancia, etc.) objeto del peritaje y los valores que se han pactado responsablemente de tierras similares escrituradas en el último tiempo.

En esta búsqueda de escrituras o títulos de propiedad, el tasador debe recurrir al Registro Público o Conservador de Bienes Raíces, organismo generalmente dependiente del Ministerio de Justicia, que es el custodio o archivo de los documentos que se han registrado. Al respecto cabe anotar que no todas las escrituras, aún las firmadas por las partes, son llevadas a inscribir al Conservador de Bienes Raíces, a pesar del riesgo que para el comprador significa esta decisión.

Es este un punto importante a considerar, ya que este acto de registro es el que le da validez ante terceros y por otra parte le da

confianza al tasador de que la tradición es legal, vale decir, que el vendedor ha estado facultado legalmente para proceder al traspaso de su dominio, mediante el cual hasta ese momento podía disponer del predio y sus frutos, obviamente con las limitaciones que la legislación de cada país señala al efecto.

Además el hecho de estar el documento registrado, es una prueba de que la transferencia se efectuó realmente y en consecuencia el precio pactado es legalmente cierto, y puede ser utilizado por el tasador en la aplicación del método de comparación de ventas.

La búsqueda de escrituras registradas debe efectuarse en los Registros Subalternos o Conservadores de Bienes Raíces, de la jurisdicción político-administrativa en donde se encuentra ubicada la propiedad; a veces deben ubicarse documentos en más de una oficina de registro cuando se trata de propiedades con grandes superficies o de predios menores que están divididos por límites político-administrativos.

Es de público conocimiento que el trámite de compraventa es largo, a partir del inicio de las conversaciones entre los futuros pactantes, comprador y vendedor, y suele tomar meses el conciliar ambas posiciones. No sólo el conocimiento detallado del predio que se adquiere, además de las condiciones de pago del precio, son aspectos que influyen en el tiempo consumido, sino que lo es asimismo el obtener conocimiento sobre los usos legales posibles que puedan efectuarse en la propiedad.

Por otra parte el estudio o análisis de la cadena titulativa, es decir, de las distintas escrituras relativas a la propiedad en cuestión, consume tiempo al abogado que forzosamente debe intervenir en la operación; salvo que se trate de países que tengan en operación el Sistema Torrens, en cuyo caso esta etapa no es tan demorosa y se reduce a un trámite administrativo.

A ello se puede agregar que, a veces, interviene un Banco para financiar la operación, lo que agrega más trámites al proceso de compraventa, por tener que intervenir el Departamento Legal de estas entidades, con las implicancias que ello significa.

En suma, lo que se pretende recalcar aquí es que el precio que se pactó al inicio del negocio, puede no ser el valor de mercado que exista para el momento en que éste se reduzca a escritura pública y posteriormente se inscriba; sin embargo el precio de compra señalado en el documento será el pactado inicialmente; si es que no medió un cambio durante el tiempo transcurrido en las negociaciones.

Las escrituras inscritas son un antecedente importante en la labor del tasador como ya se ha indicado, por cuanto señalan la fecha de la compraventa, identifican el predio objeto de la convención, al igual que a las partes que intervienen, sean personas naturales o jurídicas. Señalan, por otra parte, la ubicación del predio y su superficie, aportando antecedentes sobre sus linderos y colindantes; igualmen-

te indican el precio pactado, las condiciones de pago y la existencia de hipotecas sobre el predio, como garantía de la cancelación total del predio.

Además señalan si la propiedad cuenta con derechos de agua sobre una determinada fuente y los derechos de paso que posee o se está obligado a dar.

Debido a la importancia que tienen estos documentos en la labor del tasador, es que se debe estar familiarizado con las modalidades existentes en la zona, en cuanto a como adquirir el dominio de una propiedad y a las condiciones estimadas normales para los distintos tipos o clases de predios, para así poder analizar las escrituras y obtener de ellas el apoyo que se precisa en la búsqueda del valor de mercado del predio objeto de su peritaje como se acota en la parte referente al método de las ventas comparables.

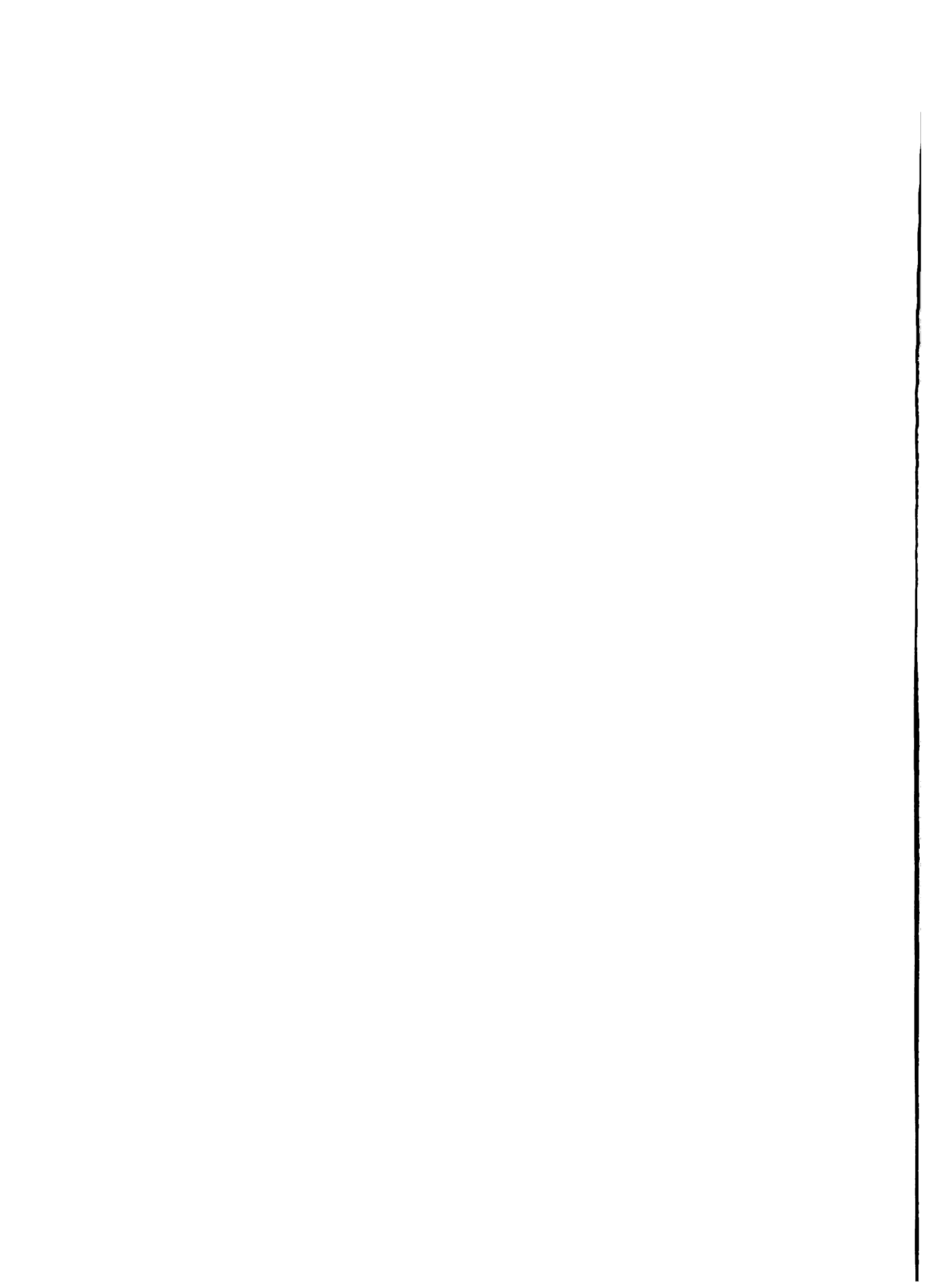
DISPOSICIONES LEGALES Y ADMINISTRATIVAS QUE CONDICIONAN LAS TASACIONES

Ing. Sergio González Espoz
IICA

La función de los evaluadores está condicionada tanto por disposiciones legales relativas a las propiedades como por los procesos administrativos a que deben atenerse los propietarios.

Por su incidencia en la determinación del avalúo, son de especial relevancia aquellas disposiciones que afectan el uso que libremente pudiera escoger un agricultor para su propiedad, como es el caso de áreas afectadas por disposiciones administrativas de las autoridades responsables del uso y conservación de los recursos naturales, por cuanto los predios deben tasarse basándose en el uso o usos que están permitidos legalmente. No lo son menos aquéllas que señalan los procedimientos legales a que deben sujetarse los técnicos en la determinación del valor del bien, que, a veces, no concuerdan con la doctrina en cuanto a lo que debe aplicarse como metodología de evaluación.

Como ejemplo de disposiciones legales, obligantes para el tasador, puede citarse que de acuerdo con lo señalado en el artículo 25, párrafo 2, de la Ley de Reforma Agraria de Venezuela "el avalúo comprenderá, además del precio de la tierra, el de las construcciones, instalaciones, anexos, enseres, útiles y mejoras existentes", que, como puede apreciarse del texto de esta disposición, comprende no solamente el inmueble en sí sino que además bienes muebles que, para los efectos de afectación de tierras a la Reforma Agraria, son incluidos en la determinación del avalúo,



en consecuencia la labor del evaluador consiste en determinar el valor de los bienes señalados, observando las normas que la ley indica, algunas de las cuales se citan a continuación.

Para dar cumplimiento a la disposición del artículo 25 ya citado, el legislador señaló que "en el avalúo de los predios rústicos que se adquieran total o parcialmente para los propósitos de la reforma agraria, se tomarán en cuenta los siguientes factores:

a) La producción media durante los seis años inmediatamente anteriores al momento de la adquisición o al de la fecha de la solicitud de expropiación.

b) El valor de la declaración o la estimación oficial hechos con propósitos fiscales por virtud de leyes sobre la materia.

c) El precio de adquisición del inmueble en las últimas transmisiones de dominio que se hubieran realizado en los diez años que precedan al momento del avalúo y los precios de adquisición de inmuebles semejantes en la propia región o zona durante los últimos cinco años anteriores a la fecha de la solicitud de expropiación o a la de proposición de compra".

La aplicación del aparte a) puede considerarse como el más importante de todos los factores de tasación y en lo posible debe el avaluador tratar de obtener la información correspondiente, siempre que los datos estén respaldados por los registros de producción que deben ser llevados por los propietarios, las entregas efectuadas a empresas industriales, como en el caso de la producción de caña, tabaco o leche; las entregas a empresas de exportación, a la Corporación de Mercadeo Agrícola, etc.

Las informaciones recopiladas deberán corresponder a los seis años inmediatamente anteriores al momento de adquisición o al de la fecha de la solicitud de expropiación, según las disposiciones del artículo 25 de la Ley de Reforma Agraria y siguiente, sin que existan normas específicas de como procesar dichas informaciones y contraviniendo el método del ingreso al considerar el uso a que se ha destinado el predio y no el típico de la zona para esa propiedad.

El aparte b) del artículo 25 señala que el avalador deberá obtener el valor de la propiedad declarada para los fines del Impuesto sobre la Renta, de los derechos sucesoriales, de partición de bienes y otros similares y obtener la certificación correspondiente.

Esta disposición obliga a mezclar cifras entregadas en distintos años y para fines distintos, pero el tasador debe considerarlas en

su informe, a pesar de que no le reportarán mayor información en la búsqueda del valor del predio.

El aparte c) del ya citado artículo obliga a investigar valores de inmuebles semejantes por un período fijo de cinco años, sin considerar que en ese lapso pueden ocurrir marcadas diferencias en el valor de la moneda y en el valor de las propiedades e igualmente se deberá atener a esta norma, ya que el no contemplarla puede dar motivo a impugnación del avalúo, a pesar que la norma legal no se ajuste a lo que técnicamente se consideran métodos para determinar el valor. El ejemplo citado muestra cómo para conseguir el objetivo de afectar tierra para la Reforma Agraria, se dictan normas que a veces contravienen abiertamente los métodos de determinación del valor de mercado, creándosele problemas metodológicos al tasador que debe, en estos casos, ajustarse estrictamente a lo que la Ley y su Reglamento señalan.

En el caso de la valorización de bienhechurías, es importante el conocimiento que se tenga de disposiciones legales que afecten el funcionamiento de determinadas empresas, como sería el caso de explotaciones de cerdos existentes en las vecindades de una población y que la autoridad sanitaria ordenara la clausura de todas éstas y la prohibición de continuar este tipo de explotación. Este es un caso típico a considerar al momento de calcular el valor de una bienhechuría debido a la obsolescencia económica que le da al bien la disposición administrativa.



EL MERCADO DE LOS BIENES RAICES AGRICOLAS

Ing. Sergio González Espoz
IICA

Si es importante conocer las causas que motivan a las personas a comprar, vender o arrendar fincas, como asimismo el conocer las fuerzas o factores que afectan el valor de los bienes raíces agrícolas, también lo es para el tasador el conocer las características del mercado de estos bienes rústicos.

El mercado de fincas o mercado inmobiliario de propiedades agrícolas tiene características propias que lo diferencian de otros mercados como son los de granos, frutas, carnes, etc.; características que deben ser del conocimiento del tasador para poder interpretar la conducta del mercado y poder manifestar su opinión sobre el valor de la propiedad que está evaluando.

La ubicación geográfica o localización fija de la finca alrededor de la cual funciona el mercado, es una de sus características limitativas más distintivas, ya que el bien está fijo y sus posibles compradores o demandantes viven o trabajan a kilómetros de distancia, lo que implica una dependencia fuerte de las condiciones locales de la oferta y de la demanda. El bien raíz se vende siempre donde está ubicado, lo que implica que se tiene sobre él un conocimiento local y por tanto su valor está sujeto a las condiciones del mercado de esa localidad o zona y a la existencia de compradores del lugar o de personas conocedoras de la misma, aunque no vivan en ella; ocasionalmente existen compradores potenciales en otras partes del país, a los que alcanza el conocimiento de la oferta sólo mediante la publicidad en periódicos de circulación general o por intermedio de corredores de propiedades.

La falta de homogeneidad del mercado es otra de sus características, ya que las propiedades agrícolas, incluso dentro de un mismo municipio, difieren unas de otras en cuanto a ubicación respecto del mercado de productos e insumos, a clases de suelos, a dotación de agua de riego o a posibilidades de riego, a exposición respecto a los agentes climáticos, a superficie, a topografía, a calidad de vías de acceso, a formas, etc.

Este mercado, a diferencia del de productos, no es de transacciones frecuentes y por ello se estima que es un mercado de escasa transparencia, ya que diariamente no se producen negociaciones que lleguen a término, o sea a su escrituración y registro, sino que las transacciones son escasas en el tiempo y para un mismo tipo de propiedad, sean estos hatos, fundos o plantaciones de similares características; lo cual conlleva una falta de continuidad en precios para bienes similares, que puedan servir de fundamento para el evaluador y de orientación o indicativos para compradores o vendedores.

Además, debe de tenerse presente que a este mercado concurren ocasionalmente los agricultores corrientes durante su vida, sea para comprar como para vender, y normalmente solo recurren a él dos o tres veces durante el tiempo que se dedican a esta actividad productora; debido a ello es que la experiencia de compradores y vendedores sea limitada y por lo mismo no tienen un conocimiento actualizado del valor de las propiedades, situación que tratan de remediar utilizando los servicios de personas dedicadas al corretaje de propiedades o de evaluadores profesionales.



A este mercado concurren sólo en forma ocasional las propiedades más valiosas, que son las más deseables por sus características y aptitud para producir ingresos; en cambio es normal la oferta de propiedades o fincas de valores bajos y medios, para los cuales, por otra parte, hay más interesados debido a la falta de liquidez característica del sector rural agrícola. En cuanto a su número, en general, del total de fincas del país sólo un pequeño porcentaje ha accedido al mercado y muchas propiedades nunca han sido ofrecidas en venta ni arrendadas y es razonable suponer que una cantidad importante no irá al mercado en un futuro próximo.

La falta de liquidez que se ha mencionado, afecta tanto a compradores como a vendedores, y es el motivo por el cual cada operación es precedida de una larga negociación en que la propiedad sufre modificaciones de precio de acuerdo al regateo que sobre el mismo se produce. Esta situación es normal, por cuanto generalmente los compradores deben financiar parte del precio de compra con créditos de tipo hipotecario, cuando no con la venta de otros bienes, sean éstos ganado, bienes raíces urbanos, acciones, etc; todo lo cual presupone un cierto tiempo para liquidarlos y concretar la operación.

Otra característica es la participación en las negociaciones de un intermediario que, con el nombre de corredor de propiedades, es la persona que en el fondo lleva el negocio, poniendo de acuerdo a las partes y facilitando la negociación, en consideración a su dedicación habitual a estas actividades, lo que le da un mejor conocimiento del problema que el que tienen los compradores y vendedores corrientes, por

las causales antes señaladas; además de conocer los trámites jurídicos y administrativos necesarios para llevar a término la negociación.

El conocimiento más completo posible del mercado de bienes raíces agrícolas o mercado inmobiliario, es entonces fundamental en la labor del evaluador rural, en consideración a que los métodos internacionalmente aceptados buscan llegar a una opinión del valor de mercado de la propiedad que se está evaluando.

La investigación del mercado inmobiliario comprende tanto el conocimiento de las compraventas que se efectúan en la zona, como de los arrendamientos que se pactan; ello implica a su vez conocer cuáles son las condiciones típicas o normales de los respectivos contratos, en cuanto a precios y obligaciones de las partes contratantes, especialmente lo relativo a fecha, monto, plazos e intereses.

La actividad del mercado permite al evaluador conocer el nivel de desarrollo de la zona donde trabaja, situación que se refleja en la cantidad y precio que se está pagando por las fincas. Es así como, si en los últimos años la situación del mercado ha variado positivamente en cuanto al aumento del número de propiedades que se venden o arriendan y si los precios también han experimentado aumentos, ello le está indicando al evaluador que la zona ha adquirido un mayor desarrollo e importancia y por esta razón es que hay más interés en invertir en tierras, todo lo cual incide en el valor de la propiedad que está tasando.

Por otra parte, el conocimiento del mercado inmobiliario de la zona le permitirá detectar si hay o no tendencia al arrendamiento o a la compraventa de determinado tipo o clase de propiedad (de cultivos, ganadera o forestal) y si hay preferencia por un determinado tamaño de tierras en cuanto a superficie (pequeñas, medianas o grandes), lo que a su vez le permitirá mejorar su conocimiento de la propiedad que avalúa respecto a las demás de la zona y afinar mejor su opinión sobre el valor de ella.

LA CONDUCTA DE LAS PERSONAS EN EL MERCADO INMOBILIARIO

Ing. Sergio González Espoz
IICA

Compradores y vendedores llegan a un acuerdo sobre la transferencia de dominio de una propiedad por diversas razones, que es de conveniencia conocer por los tasadores, las que pueden agruparse en económicas, sociales y varias.

Entre las primeras puede mencionarse la necesidad de un agricultor de aumentar el tamaño o superficie de su finca, con el objeto de hacer un mejor uso de sus instalaciones fijas, de su equipo o de su capacidad empresarial, para aprovechar la economía de escala y poder adoptar nuevas técnicas; igualmente puede adquirirse un lote colindante con el objeto de regularizar la forma de la finca y permitir una mejor explotación o una mejor distribución del agua de riego. Por otra parte la expectativa de obtener ganancias en una futura venta, motiva a compradores a adquirir tierras donde se conoce que el Estado o Empresas Estatales realizarán obras de mejoramiento de la infraestructura del área; en este caso pueden citarse como ejemplos futuras áreas de riego; nuevas carreteras o mejoramiento de las mismas; nuevas industrias procesadoras de productos animales y vegetales; etc. , proyectos que una vez concretados y en operación incrementarán el precio de las tierras del área de influencia.

A la inversa, en épocas de depresión económica, los propietarios se ven forzados a vender con el objeto de poder cancelar sus compromisos bancarios; similar situación puede presentarse en caso de quiebra, a veces originada por inversiones urbanas o bien por mal manejo de la explotación, lo que obliga al tasador a investigar la venta seleccionada y posiblemente a eliminarla en la aplicación del método de ventas comparables.

La compra de tierras también es frecuente en períodos de inflación, como medio de asegurar el poder adquisitivo de la moneda y no como una inversión de la cual obtener un flujo de renta, lo que induce a los compradores a pagar un precio superior que el normal. También existen motivos de tipo social que hacen que se adquieran determinados predios; dentro de esta categoría puede mencionarse las compraventas de propiedades que cuentan con factores de agrado tales como los lagos, ríos, etc, que incrementan su precio justamente por estos factores.

Asimismo puede encontrarse personas que adquieran fundos por prestigio social, más que por la renta que de su explotación pueda obtenerse, ya que el poseer una finca es parte integrante del status social de la zona.

La eliminación de un pequeño propietario vecino por compra del predio también suele ocurrir, cuando no se desea la existencia de un lugar de esparcimiento de la gente del lugar que a su vez origina ausentismo de los trabajadores agrícolas; con el fin de solucionar el problema puede pagarse un precio superior al del mercado.

La inseguridad de la zona, sea por abigeato o actividades guerrilleras, fuerza muchas veces a la venta de las propiedades a precios inferiores a su valor normal y en una categoría similar pueden encasillarse las ventas originadas por vecindario indeseable, como puede ser la conlindancia de un huerto frutal o una explotación hortícola con un núcleo urbano de reciente formación.

El evaluador debe tener presente como norma general que los fundos malos son los más que se transfieren de mano en mano; ello le



servirá de guía al estudiar la historia de venta del predio, aunque es evidente que existen casos en que los fundos malos permanecen en poder de una familia por largo tiempo; pero puede suponerse que aquí existe un factor afectivo que está actuando.

Es conveniente señalar que las propiedades pueden ser ofrecidas en venta, aún las mejores, en el caso que un gobierno manifieste su intención de dictar una ley de Reforma Agraria que efectivamente elimine el latifundio y cambie las estructuras del medio rural; esta acción gubernamental origina un fuerte movimiento de subdivisión de fincas, sea entre parientes o con admisión de extraños; lo que los propietarios pretenden, en este caso, es reducir su predio a la superficie máxima que permita la ley y en consecuencia venden en un todo o fraccionadamente el saldo de superficie afectable del fundo, aunque anímicamente no deseen desprenderse ni de una hectárea de tierra.

Tradicionalmente los economistas agrícolas han clasificado los factores de producción en tierra, trabajo y capital. Como sus proporciones relativas se alteran en el tiempo y en el espacio, y el uso de ellos es función de las cantidades disponibles de los otros, así como de la demanda de productos agrícolas, los agricultores tienen cuidado en las decisiones que afecten la relación de estos factores.

Este tema tiene atinencia directa con el problema que se le presenta a un agricultor de decidir la compra o no de tierras y el determinar el nivel de su oferta; Margaret Caspstick lo expone claramente en las siguientes líneas: "Supongamos que se ofrece en venta una granja o parcela de tierra. Los agricultores vecinos, así como otros más

alejados, considerarán el ofrecimiento y estimarán el valor que tal pedazo de tierra pueda tener para ellos de acuerdo con su disponibilidad de los otros dos factores productivos, el trabajo y el capital. ¿Podrán cultivarlo con la maquinaria de que dispone?. Si lo agregasen a sus posesiones actuales. ¿Bastarían las construcciones existentes para albergar el mayor número de animales que ahora podrían pastar?, o ¿sería necesario un nuevo conjunto de edificios, y cuál sería su costo?. ¿Bastarían sus recursos financieros para comprar cabezas de ganado en número suficiente para utilizar cabalmente la tierra adicional, o sería preferible poner en cultivo parte del terreno recién adquirido, lo que requeriría una mayor inversión inmediata?. ¿Bastará la fuerza de trabajo existente para ejecutar el trabajo adicional con la planta existente?; por ejemplo, ¿serían adecuados los establos actuales para la ordeña de rebaños con la mano de obra existente, o bien, debería haber dos ordeñadores, o un establo de diseño diferente donde el vaquero actual pudiese ordeñar las vacas adicionales (en otras palabras, ¿podría aumentar la productividad de la mano de obra actual?). Tales interrogantes muestran que raras veces puede considerarse en forma aislada un factor productivo; los cambios de un factor deben examinarse a la luz de la existencia de uno de los factores restantes, o de ambos.

El primer conjunto de interrogantes se refiere al equilibrio de los factores. En un momento, dadas las tecnologías y los precios de los insumos y productos, habrá una combinación posible de insumos productivos en una empresa agrícola existente o en una expansión potencial, que será óptima para esa empresa; esta combinación generará el mayor margen posible de ingreso sobre los costos. Cuando la asignación de factores sea óptima, el producto marginal de cada uno de los factores será el

Este concepto tiene escasa aplicación práctica; todo cambio del precio de insumos o productos, o un cambio de la producción física de la granja como el que podría seguir a la adopción de una nueva variedad de semillas, puede hacer que la combinación óptima actual deje de serlo. Un silo de tamaño óptimo en el momento t puede resultar demasiado pequeño en el año $t + 2$. En consecuencia, una elección no óptima de combinación de factores no realizada en el año t puede resultar correcta para el desarrollo futuro de la granja. Tampoco podemos concluir que la combinación de factores más adecuada para una granja lo sea necesariamente para todas, o para alguna otra. Fulano, quien tiene dos hijos fuertes, cuyo objetivo es la eficiencia física máxima en el cuidado del ganado, puede descubrir que su combinación óptima de factores es mucho más intensiva en la mano de obra que la de Mengano, quien trabaja en forma más intensiva en su explotación sin más mano de obra que la propia; sus beneficios pueden ser iguales.

El segundo conjunto de interrogantes se refiere a los usos diferentes de fondos invertidos en la compra de la tierra. ¿Es realmente probable que la tierra aumenta más el beneficio de la granja que los intereses del dinero invertido en la misma? y por otra parte, ¿sería mayor este incremento que el obtenible en la inversión del mismo dinero en alguna otra forma de producción?; por ejemplo, ¿no sería preferible en instalaciones para puercos o aves que se alimentarían con insumos producidos en tierras ajenas?. No sería mejor invertir el dinero en el incremento de la producción de la tierra existente, me

diante drenajes y la utilización de mayor cantidad de fertilizantes? ¿No sería más rentable la inversión del dinero en alguna empresa utilizadora de tierra; pero no agrícola, tal como un estacionamiento? ¿No sería mejor invertir el dinero en algo completamente distinto de la agricultura (y esta cuestión se plantea más a menudo cuanto más cercano a la edad del retiro se encuentre el agricultor).

Este conjunto de interrogantes se refiere a los diferentes usos de un factor, y por tanto se ocupa de los costos de oportunidad; el dinero puede invertirse en tierras o en algún otro activo productivo y lo que gane en el primer uso debe compararse con el ingreso que deja de ganarse en otras formas de inversión".^{1/}

Tal como se señala en las líneas precedentes, la decisión de adquirir o no tierras, involucra una serie de disquisiciones y cálculos por parte del agricultor que, aparte de consumir tiempo, lógicamente presuponen un conocimiento del negocio agrícola como un todo, con el objeto de poder arribar a una conclusión razonada sobre el problema a que se ve confrontado. Ello le conduce, adicionalmente, a establecerse el nivel de precio que puede ofrecer, sea para comprar o tomar en arrendamiento y que corresponde a su propia situación.

^{1/} CAPSTICK MARGARET. La Economía de la Agricultura. Fondo de Cultura Económica. México. 1977. p. 15 a 17.

Como en una zona y en un momento dado se presentan tierras que se ofrecen y agricultores deseosos, aunque no obligados por explotarlas, se produce una variedad de ofertas y acuerdos que caracterizan al mercado de estos bienes, y que el evaluador debe de tener muy presentes.

Aparte de que un agricultor que compra una propiedad está interesado en la capacidad de obtener ingresos de la misma, está adquiriendo un lugar donde vivir y, en consecuencia, no solo se habrá detenido a considerar los factores unicamente generadores de ingresos, como son por ejemplo, la calidad de la tierra y las condiciones de las instalaciones, sino que habrá tomado en consideración aspectos tales como la cercanía a una ciudad que tenga colegios para sus hijos, mercados y servicios públicos adecuados a donde recurrir; igualmente apreciará la calidad de las vías de comunicación, si son transitables todo el año o no, y si permite el tráfico automotor para transportar la producción de la finca con la oportunidad debida; la existencia o posibilidad a corto plazo de contar con energía eléctrica, si es que está pensando en una explotación avícola; examinará con detenimiento las condiciones y características de la casa-habitación, que le indiquen si debe efectuarle reparaciones en el corto plazo y si su familia se adaptará a ella, etc.

Son estos factores y otros similares, los que un comprador analiza y le conforman su juicio sobre el valor, cuando se enfrenta -

al problema de decidir entre dos ó más propiedades que están a la venta en la zona que el desea; es este un proceso que el avaluador debe de conocer, ya que él va a interpretar la conducta del mercado en base a valores de propiedades comparables que se han transado en el área cercana a la del predio que debe avaluar y a la corriente de ingresos que generan los distintos tipos de explotaciones.

Es interesante hacer un alcance respecto de las actitudes que pueda adoptar un agricultor ante la decisión de arrendar o comprar una finca, ya que a pesar de que en principio aparecería como más lógico el que se decidiera por ser propietario de la tierra que va a trabajar, hay una serie de consideraciones que indican que no es tan clara la definición del problema.

El monto del capital de que se dispone es de gran influencia, ya que la parte de contado que deba entregarse, el servicio de la hipoteca y el monto de las inversiones que deban efectuarse, pueden representar una suma alzada de tal magnitud que prácticamente obligue al agricultor a trabajar muchos años para solventar estos gastos y, en consecuencia, lo desaliente de decidirse en transformarse en propietario y prefiera ser solo un arrendatario, a pesar de conocer las ventajas en el primer caso y las desventajas del segundo.

Es conocida la aspiración del agricultor que trabaja la tierra, de llegar a ser con el transcurso del tiempo propietario de ella;



incluso este deseo se ha empleado como slogan en reforma agraria al señalarse que "la tierra es para el que la trabaja". En el fondo se trata de un problema de seguridad, que en el caso de ser propietario tiene como fundamento el que, salvo circunstancias muy especiales, el agricultor pueda invertir y esperar el rendimiento de esa inversión el tiempo que desee y no correr el riesgo de que se desahucie el contrato o que se le presenten mejores condiciones de arrendar otro campo y en consecuencia, habrá siempre una inseguridad en la permanencia y en gozar del ingreso derivado de las inversiones que realice, sean estas de agrado o directamente productivas.

Como ya se ha indicado, fuera de que el fundo es un factor de producción es el hogar del agricultor, por lo tanto este tiende, en el caso de ser propietario, a mejorar la calidad de su vivienda y el área que la rodea, para hacer más agradable su estada en el campo.

Por otra parte, al ser propietario le será posible actuar libremente y no tener que consultar si puede o no efectuar determinadas mejoras y si debe o no sembrar determinados cultivos anuales o permanentes; en el caso de ser mediero o aparcerero, en que el producto se reparte entre el dueño y el arrendatario del predio, y en países en donde la legislación no protege adecuadamente a este último, la tendencia es de querer ser propietario y no permanecer en situación de dependencia e inseguridad.

Es conocido que en las comunidades rurales, desde el punto de vista social, no es lo mismo ser conocido como propietario que como me-

diero o arrendatario; aunque esto es algo difícil de medir, es evidente que es importante y que muchos se deciden a comprar sólo por este motivo, a pesar de los problemas que involucra el ser dueño de la tierra.

Entre estos puede mencionarse el permanente problema de financiamiento, que supone el tener que cancelar una serie de compromisos derivados de la condición misma de ser propietario; sin mencionar los que acarrea el tiempo durante el cual se ha tenido que ir cancelando el precio total de la finca, en que los gastos de la familia se tienen que posponer en función del objetivo de cumplir con las cláusulas del documento de compraventa y, por consiguiente, su nivel de vida puede desmejorar o estancarse.

Como ya se ha señalado, dependiendo del capital de que se disponga, a veces será mejor arrendar que comprar, ya que parte importante del mismo, se destinará a cancelar el precio pactado y no quedará un saldo importante y suficiente para cubrir los gastos de explotación y otros más que se derivan del hecho de ser propietario. Por ello es que, a igualdad de capital, se puede disponer de un predio de mayor superficie o de mejores suelos siendo arrendatario que siendo dueño y podrá obtenerse en consecuencia un mayor ingreso.

Si el agricultor va a comprar tendrá que condicionar superficie, clases de suelos y mejoras de la finca al monto del capital de que disponga y, probablemente, adquirirá una que no le permitirá llegar al nivel de ingresos que aspira de acuerdo a su capacidad de empresario.

Si se decide a comprar en estas condiciones, es que ha coincidido en que las ventajas no monetarias son para él más importantes.

El ser propietario, por otra parte, incluye el riesgo de sobrepasarse en la capacidad financiera al emplear más crédito que el debido, usando el expediente de hipotecar la finca; ya se ha visto que en épocas de crisis de la agricultura los bancos se han hecho dueños de muchas propiedades de sus clientes insolventes. Estas son situaciones que están fuera del control de los agricultores como lo son además, la política de precios de insumos y productos, la política de rebaja arancelaria para la importación de productos susceptibles de producirse en el país o que transitoriamente son escasos y sobre todo los efectos producidos por la irregularidad climática, en que se incurren en gastos de siembra y desarrollo del cultivo y no se recupera el capital invertido cuando no existe el seguro rural en los casos de temporales intensos o sequías prolongadas. Estos factores son de por sí muy importantes y determinan el éxito o el fracaso financiero de la empresa y en consecuencia también influyen en la conducta de las personas al decidir o no a invertir en tierras, al seleccionar el tipo de explotación a que se dedicarían, en fijar el tamaño físico y económico de la misma, en determinar el nivel de inversiones que se realizarían y la condición de la tenencia de la tierra.

El evaluador, al utilizar el método de ventas comparables para valorar una determinada finca, no puede ignorar el hecho de que cada

compraventa inscrita o registrada que consigne en su informe, debe ser obligatoriamente analizada, ya que cada una corresponde a situaciones muy particulares, en que han estado involucrados comprador y vendedor, además de otras tierras en el mercado en esa misma época, aparte de la situación de la agricultura y de la economía general del país, que influyen la liquidez del sector y las conductas de las personas.

CONCEPTO DEL VALOR EN LAS TASACIONES AGRICOLAS

Ing. Sergio González Espoz
IICA

"Modernamente el concepto sobre el valor no es más que un refinamiento, una precisión y a la vez una complementación del concepto marginalista.

Una cosa tiene valor porque proporciona alguna utilidad o satisfacción en la vida, puede ser en forma de comodidad como en el caso de una vivienda; en forma de servicios como en el caso de la maquinaria agrícola; en la producción de bienes como en una fábrica o hacienda, o porque da una renta en forma de alquiler.

Todos estos beneficios representan un valor para el propietario y no pueden pasarse por alto en ningún concepto del valor. Para el propietario pueden estar presente otros elementos que influyen en su estimación del valor, tales como razones sentimentales, preferencias individuales y ventajas personales, los cuales para determinar un valor objetivo no deben tomarse en consideración" 1/.

La propiedad rural agrícola tiene valor debido a que su productividad representa una utilidad para la persona que la explota, sea ésta propietario, arrendatario o simplemente ocupante en precario. Esta característica le permite obtener beneficios de tres tipos, a saber: por la venta de los productos; por las rentas que se obtienen en caso de ser arrendada; por las comodidades y satisfacciones que brinda; pero no solo esta característica le da el valor económico a la propiedad, sino que además debe haber una oferta suficientemente escasa y tener

1/ Ceballos S., Fulvio. Algunos Conceptos sobre el Valor.
Caracas, 1975.

futuridad, o sea, debe poder esperarse de ella un flujo de ingresos o satisfacciones para su propietario o usuario.

De acuerdo al American Institute of Real Estate Appraisers la interpretación para el evaluador del valor puede resumirse como sigue:

"El valor no es una característica inherente a un objeto (bien raíz) en sí; sino que depende de los deseos del hombre. Varía de hombre en hombre y de tiempo en tiempo, según los deseos de los individuos.

Un objeto (bien raíz) no tiene valor a menos que tenga utilidad. La utilidad despierta los deseos de posesión y tiene el poder de dar satisfacción.

La utilidad sola no da a un objeto (bien raíz) valor. Debe también ser relativamente escaso. De manera que utilidad y escasez son dos elementos que crean valor.

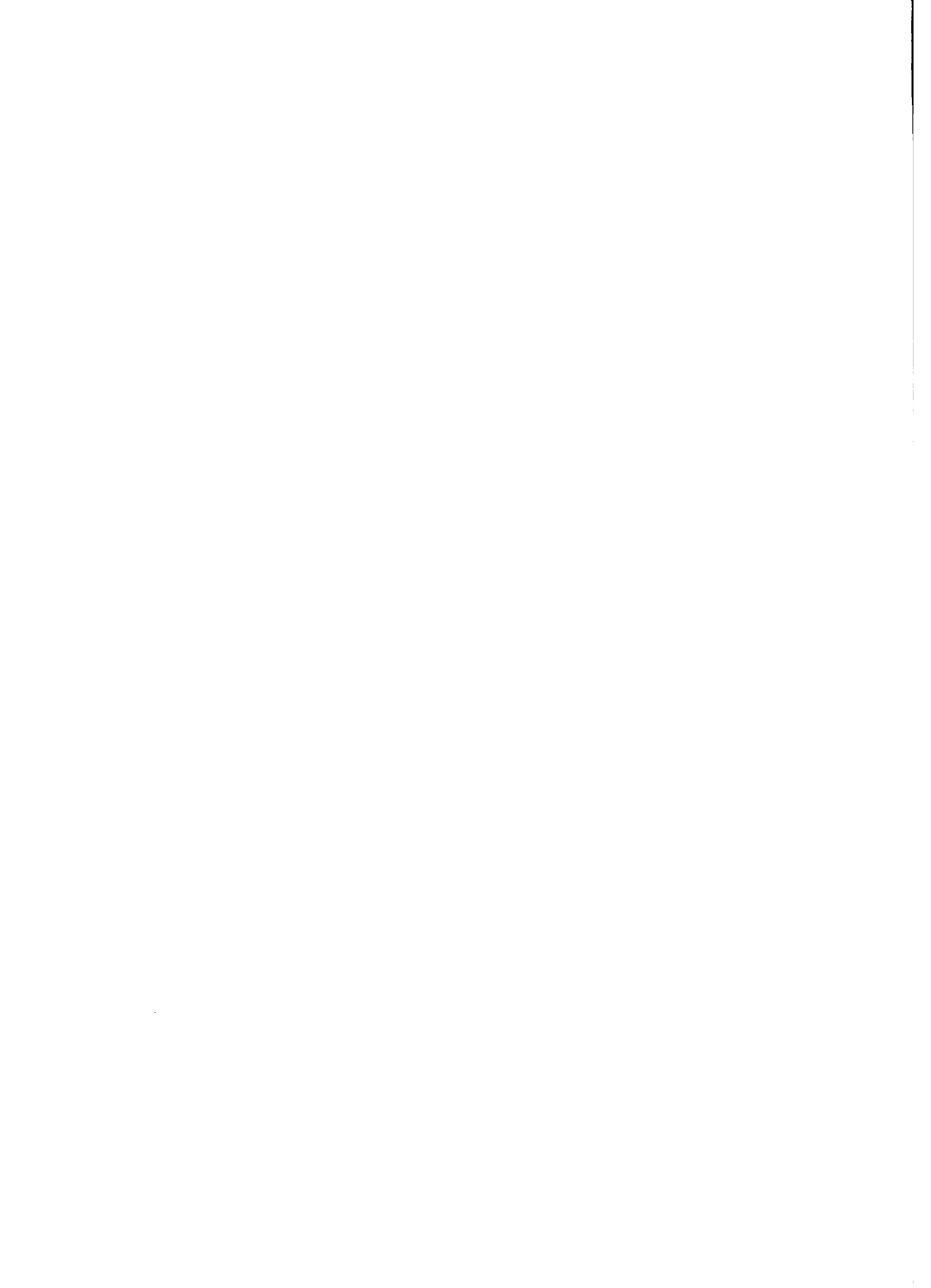
La utilidad y la escasez juntas no confieren valor, a menos que despierten el deseo de un comprador que tenga los recursos (poder de compra) para comprar" ^{1/}.

^{1/} American Institute of Real Estate Appraisers. The Appraisal of Real Estate, 6a. Ed. Chicago, 1973.

Cuando el valor está indicado por los precios pagados en el mercado inmobiliario se denomina Valor de Mercado. Para llegar a este valor, que es lo que se pretende en una valoración, tanto el comprador como el vendedor han tenido en mente una estimación de lo que vale la propiedad. Esta apreciación del valor es lo que se denomina valor subjetivo, que no es otra cosa que un valor estimado por individuos, basado en las características del bien y en la posibilidad de encontrar alguien que pague, o reciba, la cantidad de dinero que se espera valga la propiedad; en consecuencia para una finca dada habrá distintos valores subjetivos y finalmente un solo valor de mercado en un momento dado.

El valor que las personas pueden asignar a un lote de tierra en venta, varía en función de las posibilidades de utilización que puedan hacer de su excedente de capital circulante, de su capacidad empresarial, de la dotación de maquinaria agrícola, del exceso de derechos de agua de riego, etc. o de la utilidad que para ellos represente ese lote de tierra como complemento a las actividades productoras de la finca que actualmente posea. En consecuencia su criterio sobre el valor, es distinto al precio de mercado que es el que realmente paga.

En términos generales los agricultores que poseen tierras vecinas a un lote de tierra que se ofrezca en venta, están en mejores condiciones de efectuar una oferta ajustada a un nivel más bajo de precio que el agricultor que no posee ninguna propiedad en la zona,



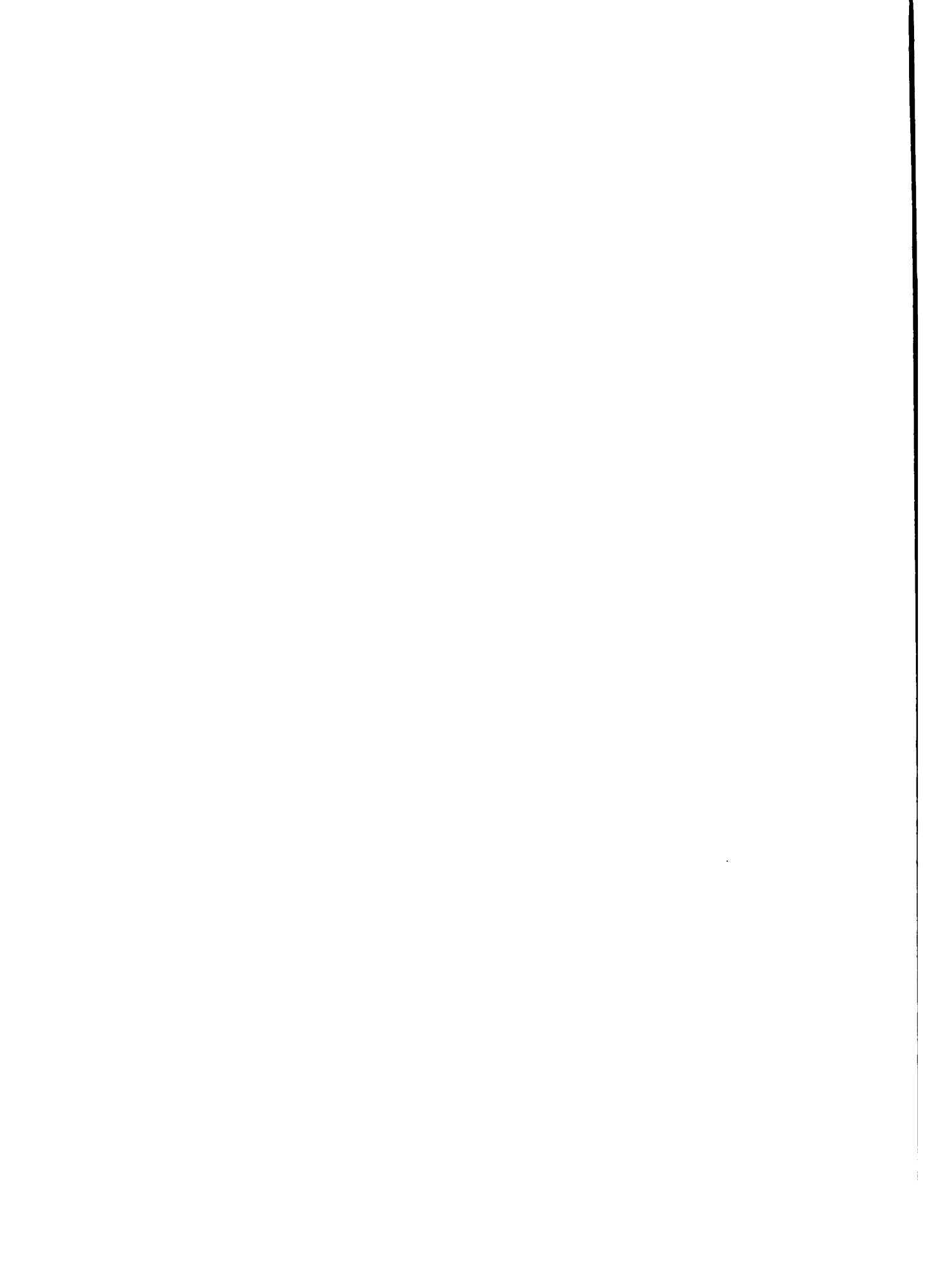
ya que a los primeros les permite su proximidad disminuir los gastos generales o hacer un mejor uso de su capital de explotación.

Por lo consiguiente, en caso de ofrecerse en venta un lote de tierra, las ofertas que se estiman como valores subjetivos, por ser juicio de personas, variarán en un amplio rango, más de acuerdo a las situaciones personales de cada interesado que a las propias características físicas del predio en cuestión. Esto indica que el valor subjetivo no es algo arbitrario que corresponda a una simple estimación sin mayor fundamento, sino que es el resultado de un análisis razonado que tanto compradores como vendedores hacen en función de sus posibilidades financieras y empresariales y asimismo, de las alternativas de inversión que existan en otras actividades para el dinero que se va a pagar o recibir, según el caso.

Este valor que es distinto para el vendedor y para cada uno de los posibles compradores, se convierte en valor de mercado luego de un período de regateo en que ambas partes, o bien una sola de ellas, modifica su juicio inicial sobre el valor del predio o lote que se está transfiriendo.

Algunos tratadistas, como Babcock, diferencian entre valor y precio de mercado. Es así como "los valores representan los precios que los compradores debieran pagar por la propiedad. Los precios de mercado representan los precios que realmente pagan" ^{1/}.

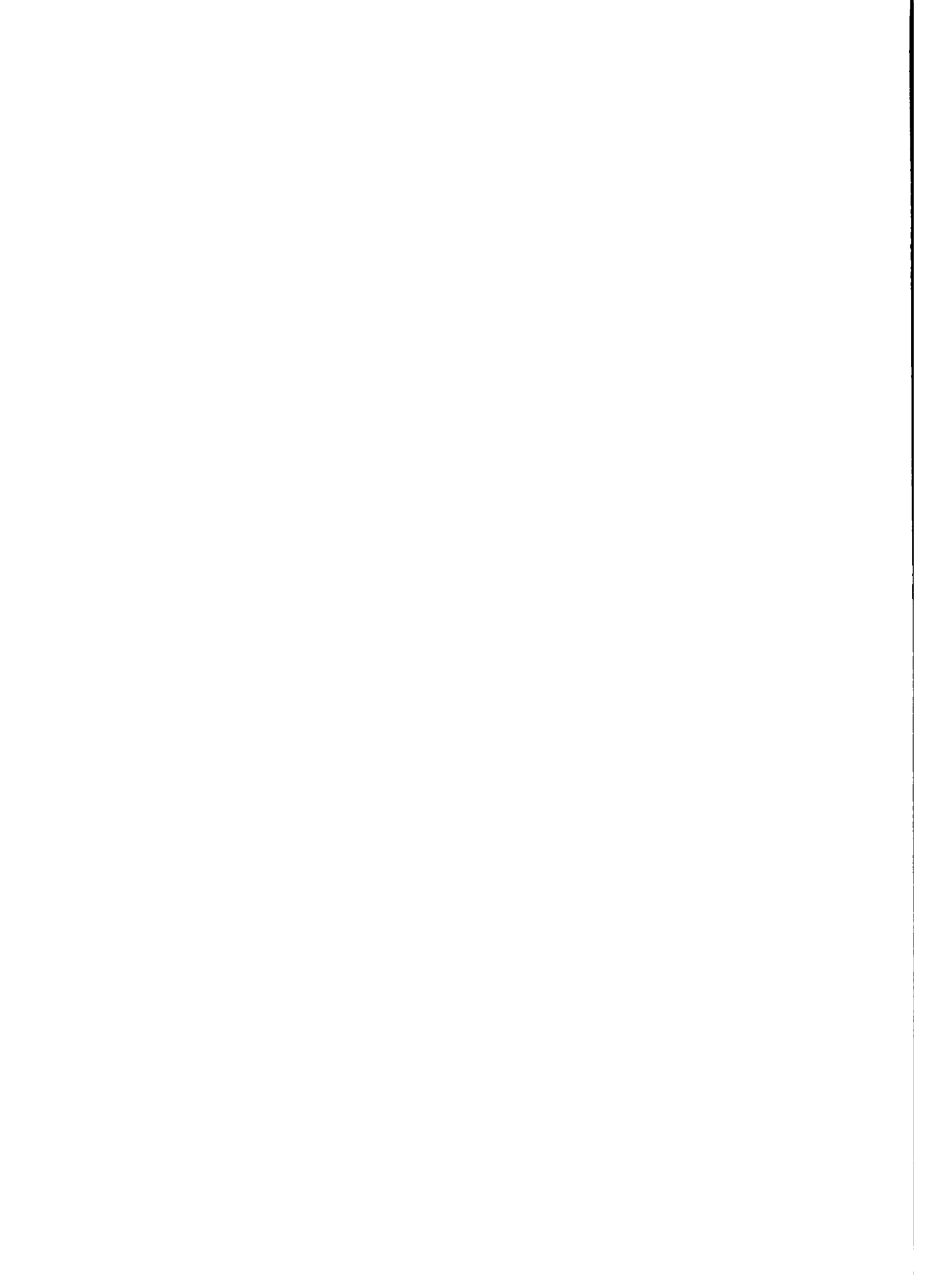
^{1/} Babcock, Real Estate Valuation.



El valor del mercado surge, en consecuencia, del acuerdo de las partes, el que se traduce en un documento público debidamente inscrito en el Registro Público; este documento o escritura es la fuente de información para los evaluadores en su búsqueda de valores de mercado para la aplicación del método de las ventas comparables.

Debido a lo antes señalado, es que es de conveniencia que en la investigación de precios de venta de propiedades semejantes, también se tomen en consideración las ofertas de venta de propiedades que aparecen responsablemente en los periódicos, ya que éstas pueden estimarse como el precio más alto a que se compraría una propiedad dada; por el contrario, las ofertas de compra se consideran como el límite inferior del valor. Esta aparente contradicción sobre el valor se entiende cuando se conoce que éstos son solo juicios subjetivos, influenciados adicionalmente por deseos de lucro o ahorro según sea el caso.

Otra conclusión importante que puede derivarse de lo antes expuesto, es que el precio que figura en una escritura de compraventa no refleja necesariamente el valor de la propiedad, debido a que el precio es la resultante de las condiciones individuales de los particulares, más que de las condiciones propias del predio y por ello es que cada compraventa es motivo de un procesamiento por parte del evaluador, para poder concluir en un valor que concuerde con el precio que propiedades similares tienen en la zona.



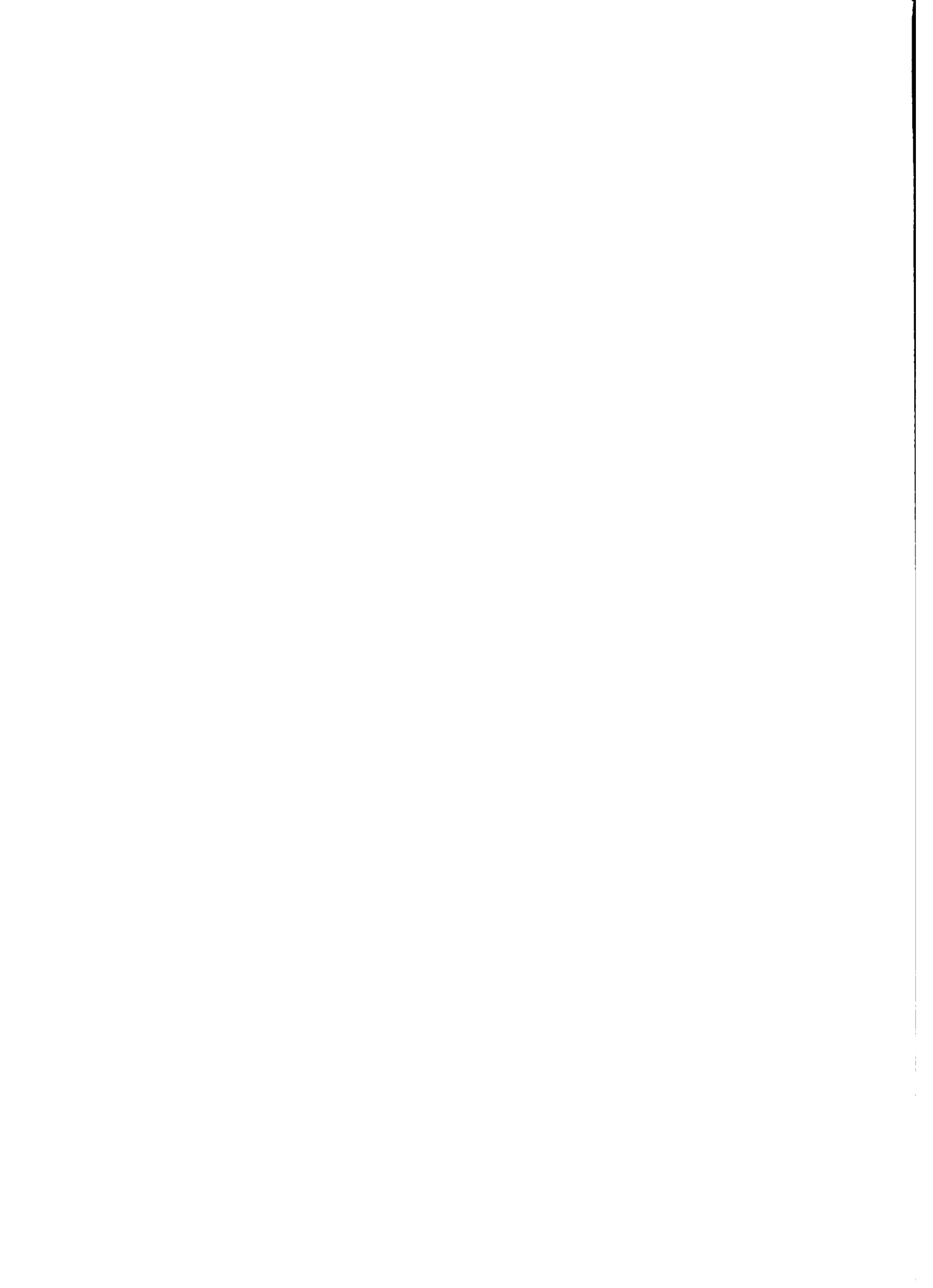
ALGUNOS FACTORES QUE AFECTAN EL PRECIO
DE LA PROPIEDAD AGRICOLA

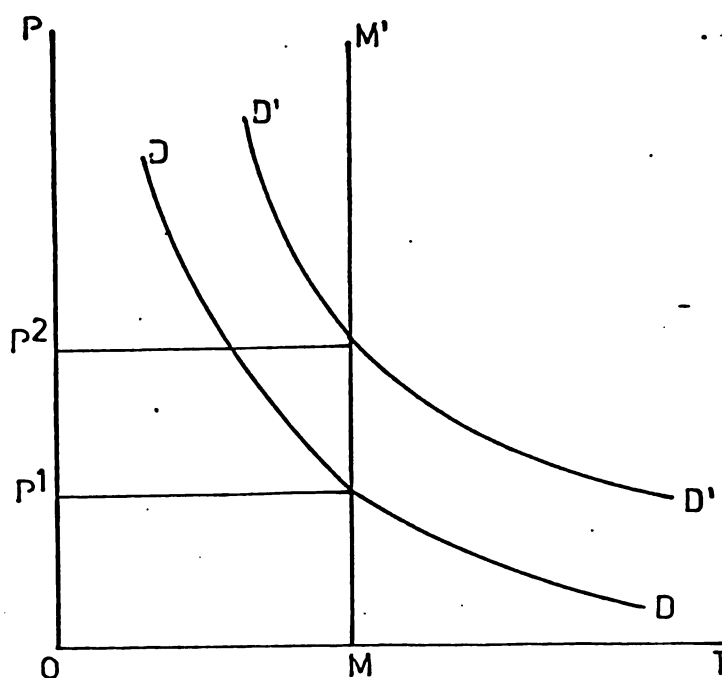
Ing. Sergio González Espoz
IICA

Así como es importante para el tasador tener conocimientos sobre los motivos que impulsan a las personas para adquirir o vender un bien raíz agrícola, o simplemente un bien utilizado en la explotación agrícola, es necesario asimismo conocer los distintos factores que afectan su medida de valor.

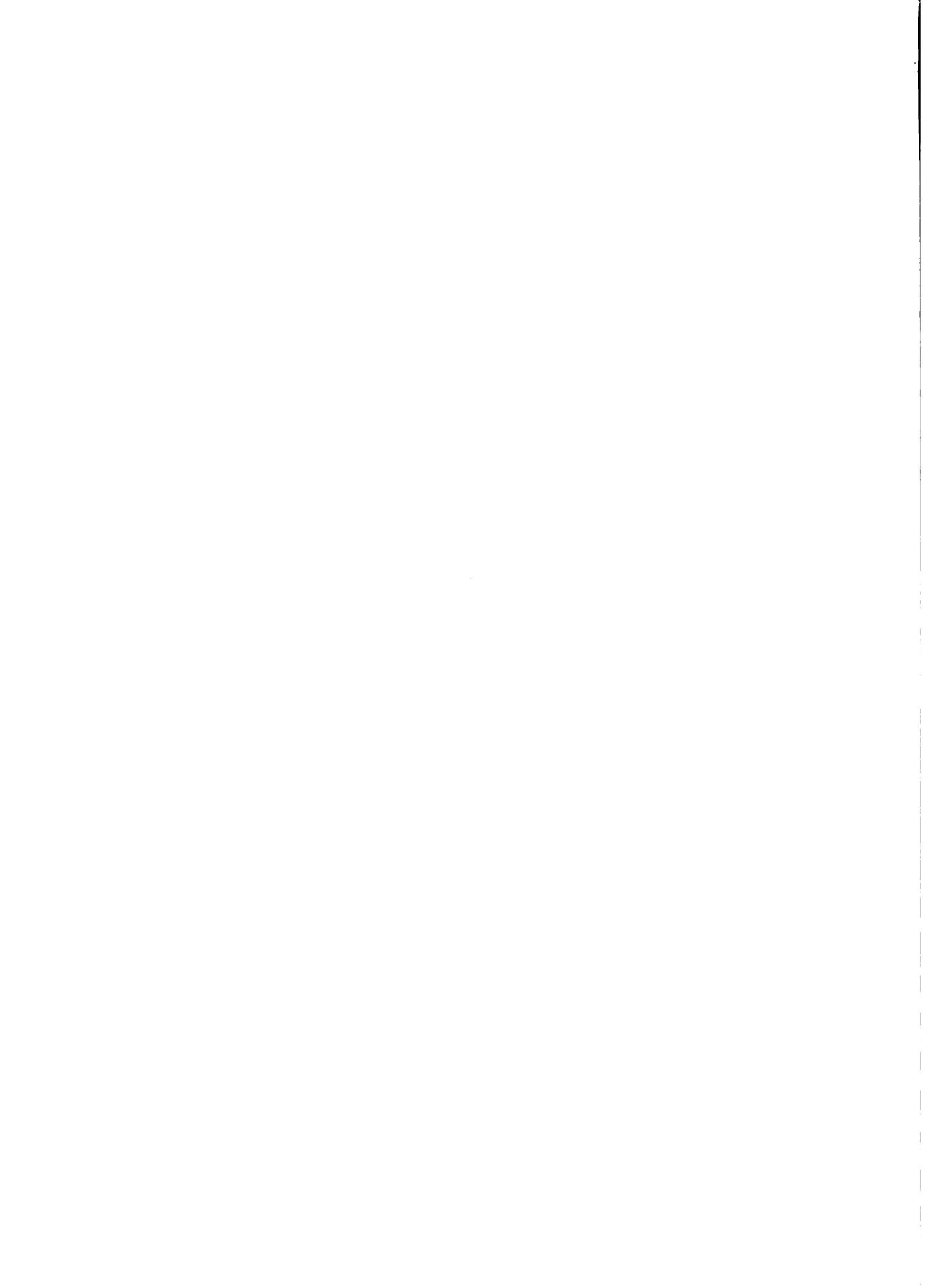
El valor de la propiedad agrícola, fijado por el mercado de este tipo de bienes, viene dado fundamentalmente por la característica distintiva de este factor de producción, cual es su no reproductividad, o sea que económicamente no es factible hacer tierra en la medida en que lo están planteando las necesidades de alimento de la población mundial. Por ello, la tierra está siendo sometida a fuertes presiones, lo que ha originado su valoración y en los últimos años, un aumento notorio en su precio, especialmente en áreas en donde no hay tierras nuevas que incorporar a la explotación agrícola.

Según J. Gorosquieta "La oferta de la tierra agrícola es absolutamente inelástica, puesto que está limitada por la superficie agrícola del planeta, mientras tanto, la demanda de alimentos y, por lo mismo de tierra agrícola, aumenta cada vez más debido a la explosión demográfica, al incremento acelerado de la población mundial. Siguiendo las leyes normales de la oferta y la demanda, a oferta inelástica y demanda creciente de un bien, se sigue necesariamente el aumento del precio del mismo bien".





- OM = Superficie de Tierra Agrícola Disponible
 OP₁ y OP₂ = Sus precios respectivos
 M M' = Oferta absolutamente rígida (en el límite) de tierra agrícola
 DD = Demanda Inicial
 D'D' = Demanda incrementada con el paso del tiempo.



Como se ve, al encontrarse el incremento de la demanda con una oferta rígida, el efecto no es otro que la subida de los precios. Que la oferta es absolutamente rígida aparece gráficamente en que es siempre igual a OM, sean cualesquiera los niveles de precios. ^{1/}

Lo anterior, que es valioso para aquellas zonas en que no hay disponibilidad de tierras nuevas y donde en consecuencia no se prevé un incremento de tierras al mercado, conforma la base de la experiencia común, en cuanto a que la mejor forma de defender un capital es su inversión en tierras, por cuanto ésta, en la mayoría de los casos, tenderá a subir de precio.

Como señala M. Tracy "es difícil evaluar la importancia relativa de los diversos factores que influyen en el precio de la tierra" ^{2/}, ya que estos son variados, actúan correlacionados y a veces en determinadas zonas o épocas.

Es obvio pensar que, tanto las características del predio como las de la zona donde este se encuentra ubicado tienen influencia, sobre todo en el caso de la región, ya es aquí donde se nota más la demanda no agrícola. En zonas apartadas y predominantemente rurales

^{1/} GOROSQUIETA, Javier. Economía de la Explotación Agropecuaria. Mensajero, Bilbao

^{2/} TRACY, M. El Valor de la Tierra Agrícola. Span, 14,2. 1971.



esta no es significativa y no afecta mayormente los precios de la tierra; pero en áreas afectadas fuertemente por la demanda para usos no agrícolas (industrias, habitación, comercio) no hay duda de que el precio es afectado y seguirá siéndolo en la medida que la zona adquiera un mayor desarrollo.

Los avajadores deben estar en conocimiento de las fuerzas o factores que afectan el valor de los bienes raíces rurales, factores muchos de ellos no controlables por el propietario del fundo y que a veces pueden reducir al máximo el valor de la propiedad, como asimismo pueden elevarlo a niveles que no había sospechado; debe tenerse presente que la mayor parte del valor de un bien raíz lo dan los factores externos al predio en sí, llegando algunos autores a sostener que "solo un 25% del mismo se encuentra en la finca." ^{1/}

Estas fuerzas que afectan en el fondo la oferta y demanda de las propiedades agrícolas, pueden agruparse en sociales, políticas, económicas y físicas; dentro de las primeras se puede mencionar el crecimiento poblacional que determina zonas de presión sobre la tierra que, al aumentar la demanda permaneciendo igual la oferta, eleva el precio al cual se transan las propiedades, o sea, el valor del mercado alcanza niveles más altos.

La movilidad de la población, que los países detectan con regularidad en los Censos de Población, provoca área de estancamiento y en otros casos descenso poblacional en áreas específicas, con la sub-

^{1/} Townsend, Ted L. Rural Appraising in Canadá. The appraisal Institute of Canadá Incorporated. 1962.

Handwritten scribbles and marks, possibly including a signature or initials, located in the upper left corner of the page.

EL METODO DE LAS VENTAS COMPARABLES
EN LAS TASACION DE PREDIOS AGRICOLAS

Ing. Agr. Sergio González Espoz
IICA

El método más utilizado por los evaluadores, sin desconocer sus limitaciones, es el de las Ventas Comparables, que opera muy bien en áreas donde es corriente la compraventa de propiedades. También recibe el nombre de Método del Mercado y de Análisis de Ventas.

Se fundamenta en llegar al valor del mercado, o valor de venta de la propiedad, empleando la información que entregan las ventas de propiedades comparables o semejantes a la que se está tasando.

Lo señalado implica, obviamente, la necesidad de conocer la propiedad que se está evaluando y conocer asimismo los precios pagados y las propiedades estimadas comparables, que se hayan vendido últimamente en la zona o área.

Cuando se expone en forma tan sintética el método, se da la impresión de que se trata de un problema de fácil solución y que sólo bastaría con presentar en el informe una lista más o menos extensa de predios cercanos vendidos, sin tomar la precaución que ellos tengan relación con la propiedad que se está evaluando, o sea, sin cuidar y establecer el grado de comparabilidad de las ventas estimadas comparables respecto del predio materia del informe; sin obtener informaciones reales y actualizadas que sustenten la opinión del técnico sobre el valor de mercado de la propiedad y sin verificar que sean ventas bona fide.

Desafortunadamente la mayoría de las "tasaciones" que se examinan, dan la impresión que sus autores no han seguido fielmente los conceptos que se han consignado, lo que está indicando el profundo desconocimiento que sobre esta técnica poseen.

Los evaluadores profesionales han desarrollado una metodología que involucra cinco fases o etapas para utilizar las ventas comparables, a saber:

1. Selección de ventas
2. Verificación de las ventas
3. Inspección de las ventas
4. Presentación de las ventas
5. Análisis de las ventas comparables.

En cuanto a la metodología que se emplea, puede resumirse en tres grandes pasos que son:

1. Recolección de informaciones, materiales y equipos.
2. Inspección del predio, de los predios estimados ventas comparables y de la zona vecina.
3. Análisis final y determinación del valor de mercado del predio.

El método también ha recibido el nombre de Método de Comparación; pero es un nombre que puede inducir a errores, pues igualmente es básico al comparar datos en los Métodos del Ingreso y Costo. El método se basa en el principio de sustitución que señala que una

persona no pagará más, al comprar o arrendar una propiedad, que lo que pagaría por una propiedad similar o comparable; para ello se parte del supuesto que el proceso de compraventa y el de arrendamiento de propiedades agrícolas es un trámite largo de comparación entre propiedades ofrecidas y el precio y condiciones de pago que se pida por cada una de ellas.

Es importante recalcar que el avalúo es el resultado de la comparación de la propiedad que se tasa, respecto al precio de venta de propiedades semejantes, lo que obliga al técnico no sólo a la inspección y levantamiento de un informe técnico del fundo, sino que debe visitar los inmuebles estimados "comparables" o "semejantes", ya que de otra manera sería imposible técnicamente establecer el grado de comparabilidad y, por ende, llegar a estimar un valor "comparable" con el de las propiedades semejantes que se hayan vendido en los últimos años anteriores a la fecha de la determinación del avalúo de la finca que se está tasando.

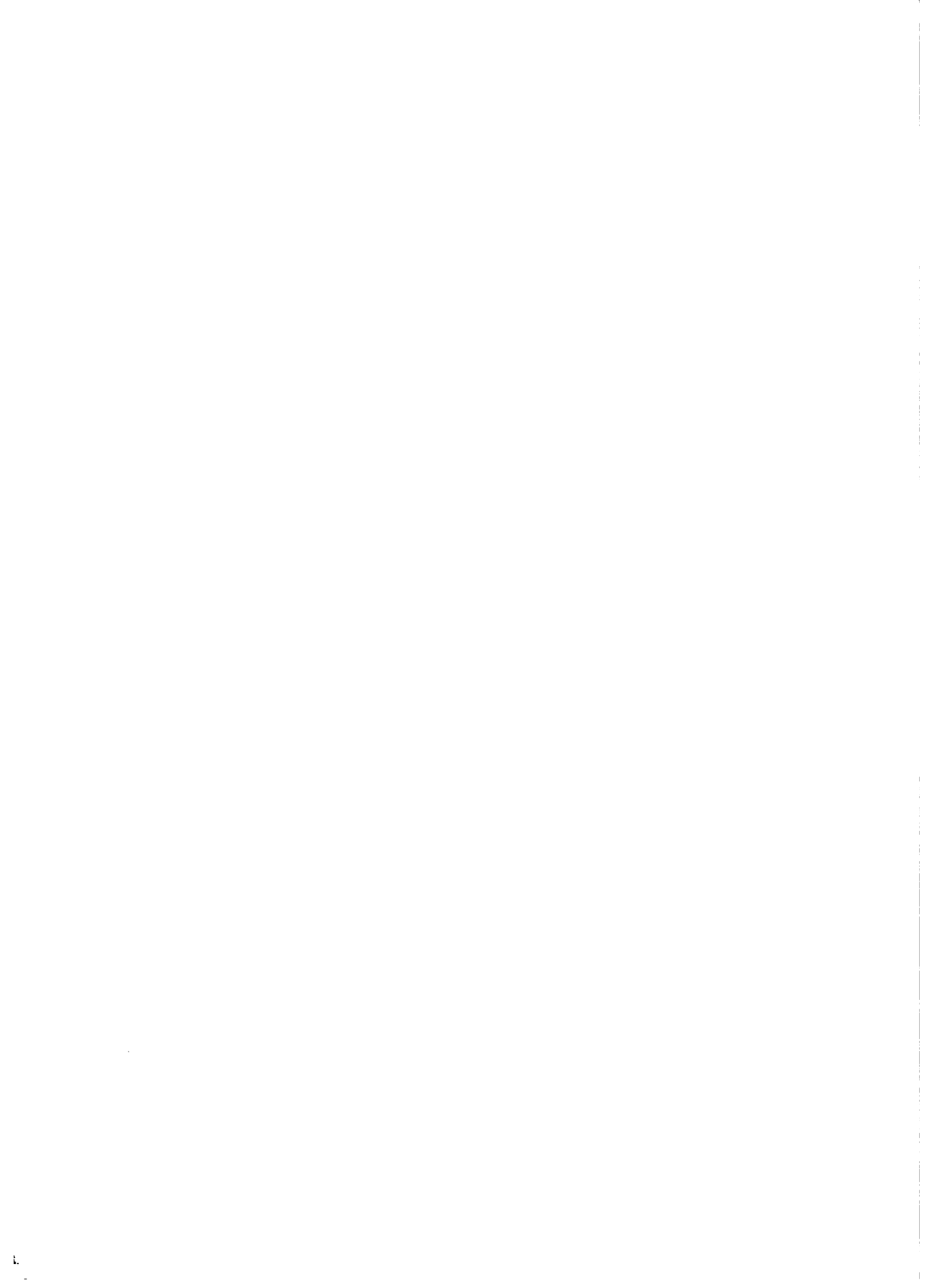
Partiendo del hecho que no hay dos propiedades agrícolas iguales, el término semejante debe entenderse en cuanto a los aspectos que más influyan sobre el valor de mercado de los fundos; es decir deben compararse aspectos tales como los que a continuación se señalan a vía de ejemplo:

Ubicación con respecto a vías y centros de consumo

Extensión o superficie total

Calidad de los suelos

Clima.



Topografía.

Forma.

Tipo de Explotación.

Superficie regada y susceptible de riego.

Mejoras incorporadas.

Mejoras de mantenimiento.

Calidad de las empastadas.

Volumen de madera en pie.

Disponibilidad y calidad de agua para uso animal.

Grado de apotreramiento.

Lo anteriormente señalado obliga en concluir en que para evaluar una finca pecuaria, deberá investigarse el valor de mercado de fincas similares, o sea, destinadas a la producción de carne o leche. Igual procedimiento se seguirá para fincas de cultivos anuales. Lo contrario no cumpliría con el principio de comparación de ventas de propiedades semejantes o comparables.

Debe tenerse presente en la aplicación de este método, que el mercado de la tierra no está estandarizado, como lo es el mercado del trigo o de otro cereal conocido, en que se transan variedades y calidades perfectamente definidas y aceptadas por compradores y vendedores. El hecho que se haya efectuado una transacción y que de ella derive que la hectárea de tierra tiene un determinado precio, no indica que éste sea necesariamente el valor de mercado de esta clase de tierra; por ello es que las ventas comparables se emplean como indicadores de valo-

res, sobre los cuales el experto aplica su experiencia y conocimiento, tanto de la finca que está avaluando como de las propiedades estimadas ventas comparables, para llegar a una estimación del valor de mercado de la finca materia de la tasación.

El Método de Ventas Comparables tiene la ventaja sobre los otros métodos de poder medir en mejor forma todos los factores que afectan el valor de un predio agrícola, como es por ejemplo, el vecindario o comunidad rural dentro de la cual se encuentra la propiedad; la disposición o ubicación de las construcciones e instalaciones; la adecuación al predio de la casa habitación, incluyendo en ella el paisaje, el diseño arquitectónico, la existencia de un jardín o árboles de sombra u ornamentales; la ubicación del predio respecto del mercado y de las demás propiedades del sector; el tipo de camino al cual accede; la distancia a la ciudad, etc. No debe olvidarse que el predio agrícola fuera de ser una empresa económica, también es un lugar donde se vive y se trabaja y los agricultores enfrentados a decidir entre dos predios que le rendirán similares ingresos, se decidirán por aquel que tenga características más agradables, lo que no se refleja necesariamente en el ingreso; por ello es que generalmente cuando se llega a la opinión del valor del mercado por el método de ventas comparables y de ingreso, éste último muestra cifras inferiores, debido a que muchos factores de agrado no producen ingresos; pero si satisfacción, lo que al momento de una transacción se refleja en el precio de la venta, ya que la gente paga por ellas.

El Método de Ventas Comparables debe ser preferido cuando se trata de la determinación de avalúos para fines de expropiación, ya que este método : ha demostrado que es el único que permite llegar a un valor de justiprecio que indemnice completamente al propietario de la pérdida que ha sufrido al expropiarsele parcial o totalmente el predio. Debe tenerse presente que con el dinero que recibe de parte del Fisco por la expropiación, el agricultor debe estar en condiciones de poder adquirir otro lote de tierra de igual valor del que perdió por una causa que no es imputable a él, sino que por un acto de derecho público en beneficio de la comunidad; entendiéndose por esta no solamente aquella vecina al predio, sino que a la que vive en toda una zona, como cuando se trata de obras tales como carreteras, vías férreas, etc. que sirven a varias comunidades y al país en general para la movilización de la producción y de la población.

Un inconveniente grave para la aplicación del método se presenta cuando hay insuficientes informaciones como para poder establecer estimaciones confiables de valores de ventas; esta situación la encuentra el evaluador en áreas trabajadas por sus dueños y en las que por tradición agrícola la tierra se transmite de padres a hijos por años. En estas condiciones es más que probable que las transferencias sean escasas y estén fuertemente influenciadas por factores afectivos, ya que estos han predominado sobre las condiciones de tipo económico, vale decir, sobre las estimaciones de los ingresos futuros probables que daría la finca; en tales casos, salvo que el perito es

té convencido que la venta seleccionada corresponde al valor de mercado del tipo de propiedad que estudia, no deberá considerarla, señalando las limitaciones que esa, o esas ventas tienen, como representativas del valor de mercado, para ser empleadas como ventas comparables, y si llega al convencimiento que esa o esas ventas no pueden ser usadas, deberá descartar la posibilidad de emplear este método por escasez de antecedentes confiables y buscará la respuesta a su problema en la aplicación de los otros métodos o enfoques.

Debe tenerse presente la dificultad de la aplicación del método, cuando se ha seleccionado una larga serie de compraventas en el Registro Público y que, luego del proceso de verificación esa lista ha quedado reducida a unas pocas propiedades que no son muy comparables con la propiedad que se está avaluando, hecho que indudablemente resta confiabilidad a su aplicabilidad.

A este respecto debe recordarse que se entiende por comparables las ventas de predios que son similares en ubicación, tamaño, suelos, mejoras y fechas de ventas y por ello es que se buscan aquellas propiedades que tengan el mayor número posible de características similares. En relación con la determinación del grado de comparabilidad debe mencionarse la práctica de algunos evaluadores de ajustar las ventas, o sea, tratar de buscar la comparabilidad con la propiedad que se avalúa, ajustando los factores de superficie, clases de suelos, construcciones, ubicación, etc., mediante porcentajes o sumas en dinero por unidad de superficie, lo que implica un alto grado de subje-

tividad por parte del tasador, salvo que estos ajustes estén amparados por cifras obtenidas de fuentes oficiales o fidedignas como son los organismos que mantienen actualizadas estadísticas sobre el mercado inmobiliario, que permiten conocer la influencia sobre el valor de factores tales como distancia a vías pavimentadas o la variación que experimenta el precio en función del área o superficie de los predios vendidos.

Como se ha señalado repetidas veces, las compraventas son el producto de una serie de variables que dan como resultado que el valor del mercado, que corresponde a la opinión de compradores y vendedores, tenga una amplia variación incluso para propiedades muy similares. Como bien señala V. Caballer "No existe ni puede existir ningún método para estimar con precisión este valor, ya que el precio de venta a que se llega en cualquier regateo, depende sobre todo de la habilidad de cada una de las partes seleccionadas y no obedece a ninguna ley económica de carácter general". 1/

En consecuencia, aquellos evaluadores que siguen la técnica de ajustar las ventas, que es una técnica de uso común, caen en el error de

1/ Caballer M., Vicente. Concepto y Métodos de Valoración Agraria. Madrid, 1975.

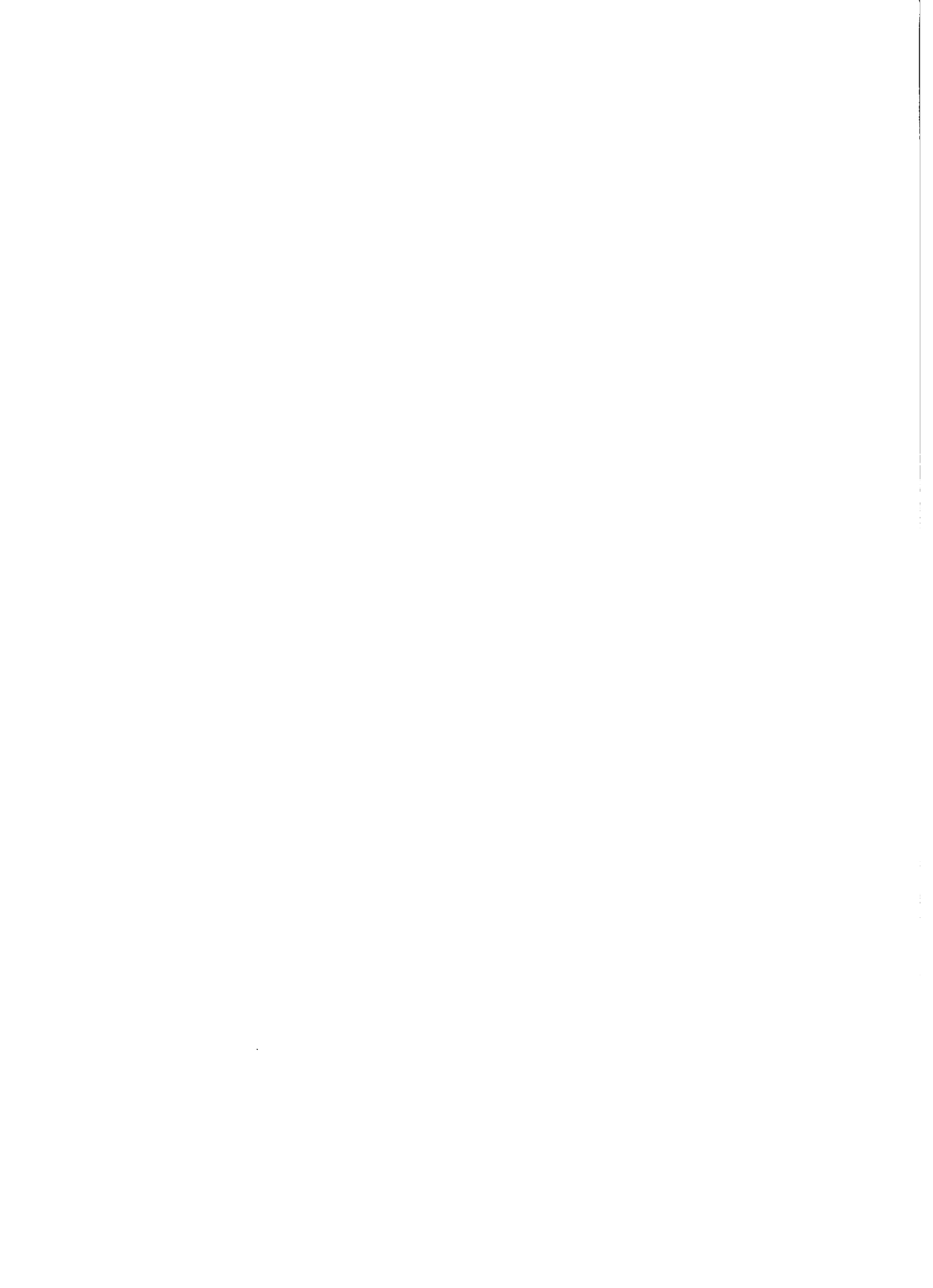
creer de que el resultado en que concluyen corresponde al valor de mercado de esas ventas, cuando este resultado numérico corresponde más bien al producto del manipuleo de cifras que se han obtenido de ventas estimadas comparables, y de informaciones oficiales para fines propios de cada organismo.

Por esto mismo es que la venta más comparable, o sea, la de aquella propiedad que necesita menos ajuste para su comparación con la que se avalúa, es la que debe ser más confiable para el evaluador, y a partir de ésta, conformar su juicio apoyándose en otras ventas no tan comparables ni tan cercanas en el tiempo, ubicadas dentro de la zona.

Debe insistirse en que lo que se pretende con el método es una inteligente interpretación de las opiniones de compradores y vendedores, mediante la comparación directa de las características tanto del predio que se avalúa, como de las de los predios seleccionados como ventas comparables, sin ninguna clase de manipuleo de cifras, ni subjetividades difícilmente comprobables.

Uno de los conceptos básicos en la técnica avaluatoria corresponde al término región o zona que, por lo mismo, es muy importante de definir por cuanto su infraestructura y grado de desarrollo, tienen gran influencia en el valor de las propiedades ubicadas en ella.

En evaluación los términos región, zona, vecindad y vecindario son similares y significan un área homogénea en donde se dan pareci-



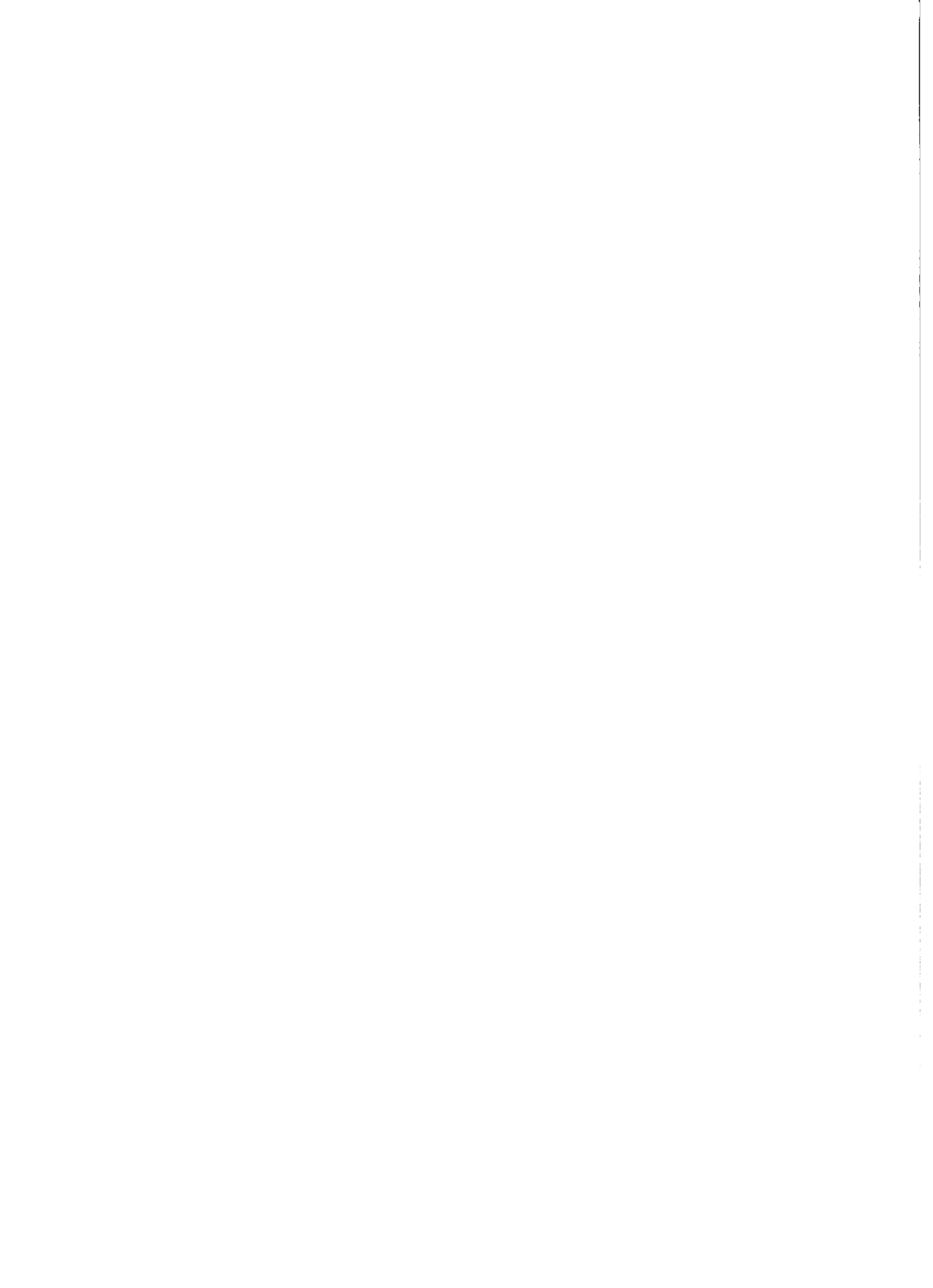
das condiciones de suelos, clima, vías de comunicación, mercados, tipos de explotación, etc., o sea en donde las características físicas, sociales y económicas son similares.

Estos factores, que conforman la tipología de una zona, están indicando que dentro de ella las propiedades agrícolas deben tener un uso semejante y los rendimientos y precios de los productos también deben ser similares. A pesar de ello es posible encontrar dentro de un área explotaciones atípicas, por causas debidas a las características del predio en sí o a la gestión del agricultor; en general se tipificará la zona como cañera, cafetalera, ganadera, hortalicera, frutícola, etc., correspondiendo la calificación al uso actual dominante.

Es dable esperar que dentro de una zona, si ella está bien definida, se encuentren valores similares de tierras, con algunas variaciones debidas no sólo a las características físicas de cada propiedad, sino que motivadas además por su cercanía al mercado o a la calidad de las vías de comunicación.

La zona así delimitada, permitirá visualizar mejor los factores naturales, la tenencia y la infraestructura que concurren a dar valor a los inmuebles que dentro de ella se encuentran ubicados.

Para determinar gráficamente la zona, el evaluador deberá recurrir a la cartografía existente en el país, la que deberá referirse a uso actual de la tierra, suelos, clima, vías de comunicación y



propiedades, o sea, láminas catastrales en que aparecen delimitadas e identificadas todas las propiedades del área. Mapeada tentativamente esta zona, que puede abarcar distintas unidades político administrativas, el evaluador deberá aplicar su conocimiento de ella para afinar sus límites y poder plotear la ubicación de la propiedad que está avaluando y la de las propiedades estimadas por él como ventas comparables; o ventas de propiedades semejantes, y visualizar mejor los factores de valoración que se encuentran fuera de los deslindes de la tierra que se avalúa.

Para la aplicación del método de comparación de ventas, es condición básica que el evaluador haya visitado previamente la finca o lote de terreno que se le ha encomendado valorar, con el objeto de poder redactar el correspondiente Informe Técnico que, posteriormente, le facilite la comparación razonada con las propiedades semejantes que se hayan vendido en los últimos años y que también deberá inspeccionar obligatoriamente.

Se debe recalcar que el método llega al valor de mercado de la propiedad como un todo, sin distingo de partes, por cuanto el precio de la compraventa incluye todos los factores internos y externos del predio, que influyen y determinan su valor; sea que produzcan ingresos o que sólo entreguen agrado. Es este un concepto básico que siempre deberá tener presente un evaluador en el desempeño de su trabajo.



Cada propiedad que se vende y alcanza un precio dado en el mercado inmobiliario, lo hace en función de la fecha de la operación, ubicación, distancia al mercado, acceso, clases de suelos, superficie, forma, cons-trucciones, instalaciones, mejoras permanentes, clima, situación general de la zona y del país. Por tanto cada compraventa refleja esta realidad y por lo mismo, durante el procesamiento de los documentos de compraven-tas, cada una debe considerarse como un todo y único caso y consecuen-cialmente, no es dable promediar los precios de varias ventas para obte-ner valores indicativos del valor de mercado de la propiedad que se está avaluando.

El seguir el procedimiento de seleccionar ventas, sumar sus superficies y precios de venta para obtener un "valor de la hectárea", so-lo es un ejercicio aritmético que conduce a una cifra que comprende va-rias clases de suelos con distinto grado de infraestructura y sin locali-zación precisa dentro de la zona investigada. Es decir, no corresponde a ninguna compraventa de ninguna finca semejante y por tanto no se ajus-ta a la metodología ni a la teoría del método de ventas comparables.

Un ejemplo permitirá apreciar mejor esta práctica, que se apli-ca más comúnmente de lo que se cree, como una evidente transgresión al método que se comenta.

Se trata de avaluar una finca de 320 hectáreas y se han seleccionado en el Registro Público las siguientes operaciones de compraventa:

VENTA	FECHA		SUPERFICIE Ha.	PRECIO	PRECIO Ha.
	Mes	Año			
1	01	76	273	55.000	201.46
2	02	76	564	88.000	156.02
3	04	76	632	252.000	398.73
4	01	77	160	100.000	625.00
5	03	78	600	322.000	536.66
6	08	78	880	290.000	329.54
7	01	80	564	360.000	638.29

A continuación el evaluador suma tanto las superficies como los precios de las compraventa de todas las operaciones seleccionadas, obteniéndose el siguiente resultado:

<u>SUPERFICIE</u>	<u>PRECIO</u>	<u>PRECIO UNITARIO</u>
3.673 Has.	1.467.000	399.40

Finalmente se aplica un "precio" de 400 a las 320 hectáreas, informándose que el monto del avalúo del predio es de 128.000.

Como puede apreciarse del análisis de las operaciones de compraventa, la Venta N° 2 debe corresponder a suelos de baja calidad o a una finca que tenga difícil acceso, en contraposición con la venta N° 7 que debe de tener características muy distintas, ya que por tales motivos es que para la Venta N° 2 hay un precio medio de 156.02 y para la Venta N° 7 uno de 638.29. Del resto de las operaciones de la lista no puede deducirse gran cosa, ya que la presentación de ventas no aporta ningún otro antecedente fuera de los anotados; pero al menos debe suponerse que se trata de propiedades con distintas clases de suelos, ubicadas en distintos puntos de la zona, con diferentes explotaciones y grados de desarrollo; sin considerar que las operaciones se han efectuado en distintas fechas, con separación de hasta tres años con diferentes condiciones de pago y pudiendo haber habido cambios en el valor de la moneda. Por otra parte, este "precio unitario" no se corresponde con el de ninguna de las ventas seleccionadas.

Todas estas consideraciones el evaluador las omite y concluye que todas son ventas comparables y por lo tanto promediando superficies y precios, cree poder resolver su problema de estimar el valor de mercado de la finca que se le ha encomendado tasar.

Hay ocasiones en que en la zona no se han efectuado en los últimos años compraventas confiables y tampoco pueden obtenerse opiniones de valores; para solucionar esto que es un grave problema y una de las debilidades del método, se presentan al evaluador dos alternativas, a saber:

1°. Se ubica una zona semejante, lo más cercana posible a la zona donde se encuentra ubicada la propiedad o lote que hay que avaluar y se emplean los valores unitarios de ella como indicadores para establecer los precios, aplicando el conocimiento que de ambas zonas tenga el técnico.

2°. Se ubican dos zonas vecinas, una que se estima superior y otra que se estime inferior, en las cuales se hayan efectuado compraventas confiables. Los valores unitarios de ambas zonas se interpolan de acuerdo con las diferencias que presenten respecto a la zona de trabajo.

Estas técnicas pueden emplearse en aquellos casos de tasaciones privadas en los cuales no existen disposiciones legales que enmarquen o limiten la actuación del evaluador. Asimismo están condicionadas al conocimiento que el tasador tenga de la zona donde se encuentra ubicada la propiedad y de las zonas que seleccione.

Con el progreso de la técnica avaluatoria, los especialistas han desarrollado la siguiente metodología para la aplicación del Método de las Ventas Comprables.

1. Selección de Ventas

En esta primera etapa el evaluador debe recurrir en primera instancia al Registro Público que le corresponde jurisdiccionalmente a



la propiedad, en busca de compraventas de fincas comparables o semejantes ubicadas en la zona o región, que le permitan hacer una estimación del valor de mercado de la propiedad que está evaluando. En caso que la zona delimitada abarque más de una Oficina de Registro, deberán investigarse las compraventas inscritas en cada uno de ellos, ya que hacer lo contrario limitaría la cantidad de información disponible y dificultaría innecesariamente la labor del perito.

En el Registro o Conservador de Bienes Raíces, se confeccionará un listado de aquellas compraventas que, por superficie y otras características, se estime serán de utilidad en la aplicación del método, anotándose como antecedente la fecha del documento, la fecha de la inscripción, el nombre de la finca, el nombre del vendedor y su domicilio, el nombre del comprador y su domicilio, el monto o precio (plazo, interés y garantía), gravámenes y prohibiciones y superficie, cuando el documento así lo indique.

Igualmente se deberá confeccionar un listado de operaciones distintas a las compraventas, como es el caso de hipotecas, enfiteusis, arrendamiento, etc., que se refieran a propiedades que se estimen semejantes o comparables.

Estas otras operaciones son interesantes de considerar, por cuanto entregan información útil sobre los predios materia de estas con-

venciones permitiendo así disponer de más elementos de juicio sobre las características del mercado inmobiliario.

De cada una de las compraventas se tabulará la siguiente información:

Compraventa N° 1

Superficie

Fecha del acto

Fecha de la inscripción

Protocolo

Tomo

Trimestre

Nombre de la finca

Nombre del vendedor

Nombre del comprador

Domicilio del comprador

Ubicación de la finca (Distrito, Municipio, Estado)

Monto o precio

Cantidad al contado

Cantidad a plazo

Plazo

Interés del saldo de precio o cantidad a plazo

Gravámenes

Compraventa N° 2

Se anotarán las mismas informaciones.

Compraventa N° 3

Se anotarán las mismas informaciones.

Como indicadores del mercado inmobiliario también podrán emplearse ofertas de compras y ofertas de ventas, teniendo la precaución de considerarlas como límites mínimos en el caso de compras y de máximo en el caso de ventas. Estas ofertas sólo representan la opinión subjetiva de personas que en ese momento desean vender o comprar; en consecuencia el precio definitivo, indicador del valor del mercado, se obtendrá una vez que se perfeccione la operación y por ello es que las ofertas se consideran solo como indicadores para ir conformando un criterio sobre el valor.

Debido a esto es que en ningún caso las ofertas se mezclarán, en un mismo listado, con la nómina de compraventas o con las informaciones de "otras operaciones", obtenidas en el Registro Público. Para el efecto se confeccionará un listado aparte con indicación, en cada caso, de la fuente de la información.

En iguales condiciones se procesarán los datos obtenidos en Oficinas de Propiedades, de evaluadores privados o de organismos públicos y de agricultores seleccionados de la zona. En general

estas opiniones deberán solicitarse a personas conocedoras de la zona que sean antiguos residentes, para que estas informaciones tengan un aceptable grado de confiabilidad.

Se deberán tomar precauciones para incorporar a la lista de compraventas sólo las que se estime reales y sinceras, o sea transacciones normales que se ajusten a la definición de valor de mercado y a las condiciones típicas de las compraventas de inmuebles agrícolas de la zona; en consecuencia no se considerarán las no confiables.

Dentro de la categoría de "compraventas no confiables" pueden señalarse las siguientes:

- a) Compraventas entre familiares
- b) Compraventas y traspasos entre organismos de gobierno o regionales.
- c) Expropiaciones
- d) Compraventas por quiebras forzosas
- e) Traspaso, donaciones o compraventas a organizaciones de bien público, sin fines de lucro
- f) Compraventas entre sociedades que estén relacionadas.

En el caso de las expropiaciones, la razón de no considerarlas estriba en que no se está en presencia de un contrato, sino que "es un acto de derecho público por el cual el expropiante adquiere y libera de todo gravámen un dominio de que se priva al expropiado pre

vio pago del equivalente jurídico de esa privación". ^{1/}

Por consiguiente el afectado no está en condiciones de negociar libremente el precio, ni las condiciones en que debiera recibir el dinero, ya que éstas están estipuladas en la legislación especial de los países, las que señalan taxativamente los parámetros o normas para determinar el avalúo y el procedimiento para la cancelación del precio. En consecuencia, no se está ante un caso de una venta normal.

Los remates son un buen indicador del precio de mercado sobre todo si es con postores extraños, o sea, abierto a todo el público y que hayan sido promocionados o anunciados por un tiempo prudente. Por lo mismo debe señalarse esta condición en el caso de predios incluidos en los listados.

El evaluador sólo podrá usar información proveniente de documentos similares a los anotados anteriormente, si es que puede demostrar que es representativa del valor de mercado; pero en general debe estar prevenido que estos contratos a excepción de las expropiaciones y remates, usualmente no estipulan el verdadero valor de la propiedad, sea por razones impositivas, sea por razones crediticias, comerciales o sentimentales. Es así como el precio en documento a veces es rebajado y en otras ocasiones aumentado, según sea el interés de los pactantes, máxime si no está gravada con impuestos la plusvalía de los bienes raíces.

2. Verificación de las Ventas

Una vez en posesión de la lista tentativa de ventas comparables, se deberá verificar si los términos que están insertos en los docu-

^{1/} Nolff citado por Miguel A. Hernández O. en El Juicio de Expropiación Agraria en Venezuela. Editora COTAMAR. Caracas.

mentos corresponden a la realidad; verificación que de preferencia deberá efectuarse con ambas partes, comprador y vendedor.

Si el documento establece que hubo facilidades de pago y verificada la compra, sea con el vendedor o el comprador, se comprueba que hubo un pequeño pago de contado y el saldo a largo plazo, en condiciones anormales o desusadas para la zona o para esa clase de propiedad, el avaluador deberá eliminarla de su listado.

En general toda operación de compraventa que estipule condiciones desusadas o atípicas, en cuanto a precio, plazo o interés sobre el saldo de precio, deberá ser eliminada por no ser representativa del valor de mercado, salvo que un posterior análisis lleve al convencimiento que pueda estimarse bona fide.

Es muy importante verificar la fecha en la cual se pactó la operación, ya que hay que tener presente que el precio acordado en esa oportunidad puede no corresponder al de la fecha en la cual se redactó y firmó el documento, debido a la dinámica del mercado inmobiliario que, en cierto modo, refleja la situación económica de la zona y la del país; este aspecto toma especial importancia sobre todo en épocas de inflación acelerada, en que los precios tienen una amplia variación en períodos cortos.

Es igualmente importante el verificar si la superficie y los deslindes consignados en el documento corresponden a la realidad y si no existen disputas acerca de éstos. Son éstos elementos muy importantes para la debida identificación de las propiedades que van a servir de elementos de juicio en la aplicación del método.

Deberá verificarse igualmente si el precio de la compraventa incluyó sólo el valor del terreno o también el de bienhechurías, mejoras, maquinarias, semovientes o incluso bienes situados fuera de los límites de la propiedad vendida.

Un aspecto importante a considerar es si el precio incluyó lo sembrado por cosechar, como es el caso de siembras de granos y si incluyó el derecho del vendedor a cosechar la producción frutal de ese año.

Todas las correcciones o ajustes a que den lugar las observaciones e informaciones obtenidas por el técnico, deberán efectuarse antes de entrar a comparar las ventas con la finca que se está valuando. Es así como los precios de compraventas semejantes deben compararse sobre una misma base, o sea, como si las fincas seleccionadas se hubiesen comprado en la fecha en que se realiza la valoración, lo cual hace implícito la necesidad de reajustarlos.

Según J. Gorosquieta "Si la tierra ha sido adquirida por el propietario en circunstancias normales de mercado, el precio de compra, corregido por el índice de depreciación del dinero, es el que se puede considerar como valor venal ordinario o normal de la tierra" ^{1/}

^{1/} GOROSQUIETA, Javier. Economía de la Explotación Agropecuaria. Mensajero. Bilbao.

El precio de compra, en cada fecha, debe corregirse con el índice de depreciación del dinero o, lo que es lo mismo, con el alza de los niveles medios de los precios.

Suponiendo que un agricultor compró en 1972 un fundo por la cantidad de 2.000.000 y debe evaluarse en 1978, existiendo un 10% de depreciación anual de los precios, su precio reajustado sería de 3.200.000, de acuerdo al siguiente cálculo:

$$2.000.000 + \frac{10 \times 2.000.000 \times 6}{100} = 3.200.000$$

Esta operación deberá efectuarse con cada una de las ventas comparables que vayan a ser incluidas en la presentación de ventas, para así, sobre una misma base de fecha, poder efectuar posteriormente las comparaciones de características que procedan y de este modo efectuar una estimación del valor del predio que se está evaluando.

3. Inspección de las Ventas

Se deberá inspeccionar cada una de las propiedades vendidas que se estimó semejantes, por cuanto es ésta precisamente la base del método o sea, la comparabilidad entre fincas semejantes y debido a ello es imprescindible visitar cada una de ellas, como asimismo lo es el visitar la propiedad que se está evaluando. La no visita de las propiedades o ventas estimadas comparables invalida la aplicación de este enfoque del valor, por cuanto el técnico no puede fundamentar ni sostener la comparabilidad de la finca o lote que está tasando, con las otras propiedades que le servirán para fundamentar su valor.

La circunstancia o costumbre de obtener en el Registro Público un listado de propiedades vendidas dentro del término de algunos años y que posean similares superficies a la de la finca que se está evaluando, no está indicando en modo alguno la comparabilidad que se busca y en la cual se fundamenta justamente el método.

El grado de comparabilidad solo puede establecerse una vez que se hayan recorrido el fundo materia del informe y cada una de las fincas que se estiman comparables; para así ir cotejando las características propias de cada explotación.

Esta etapa no es fácil de cumplir, ya sea por la escasez del tiempo asignado al técnico, sea por el impedimento que el propietario u

ocupante presente; pero de todos modos es una diligencia que no puede dejar de cumplirse, ya que de la inspección se desprenderá el grado de comparación que cada propiedad vendida tiene respecto a la que se está evaluando.

Hay una serie de informaciones que deben obtenerse en la visita; en general debe tenerse presente que son de aquellos factores que más influyen el valor. Entre estos pueden mencionarse la ubicación, las vías de acceso, la superficie, la forma, las clases de suelos, el riego, los cultivos permanentes, las bienhechurías y las mejoras incorporadas. En general la información dependerá según sea la propiedad que se trate; pero en ningún caso se omitirán aquellos factores que más influyen en el valor del fundo; es así como en un fundo ganadero lo fundamental será verificar los pastos, cercas y agua de bebida para los animales; en cambio en un huerto frutal se deberá atender a los suelos, estado de la plantación, variedades, etc.

Para que la información del precio pagado sea confiable y sirva como elemento de juicio, se deberá averiguar si la compra se originó o fue motivada por el deseo del nuevo propietario de dedicarse a la actividad agrícola, o como una inversión en espera de un mayor valor de la tierra en vista de programas de desarrollo de la zona, o si se adquirió la propiedad para un uso no agrícola. Las diversas motivaciones que haya habido, pueden justificar la razón del nivel de precio que alcanzó la propiedad en la transferencia; por esta circunstancia es que el hecho de ha-

berse pagado un determinado precio no indica necesariamente que ese es el valor de mercado de la propiedad en esa fecha, y, por otra parte, aclara el porqué de las diferencias de precios que se notan en el listado para fincas aparentemente muy semejantes.

Es igualmente interesante investigar si el nuevo propietario es forastero en la zona, ya que es dable suponer el relativo desconocimiento que tenía de ella al momento de efectuar la transacción y es posible que haya convenido en pagar un precio más alto que el que hubiese ofrecido un agricultor conocedor del predio y residente de la zona.

El caso inverso se puede presentar si el vendedor decidió vender motivado por problemas de tenencia con ocupantes precarios, o sea con campesinos que han invadido parte o todo el predio. Puede deberse igualmente a la decisión de eliminar un problema creado por un arrendatario difícil.

Durante la inspección debe tratar de obtenerse la información del precio que en la negociación se le asignó a las diversas clases de suelos, a las distintas construcciones o a las mejoras incorporadas, si es que el comprador tuvo en mente una idea del valor de las partes de la propiedad, o bien si es que asignó un precio global al predio con todas sus mejoras, que es lo más frecuente.

Deben averiguarse los rendimientos normales de los cultivos típicos de la finca y de la zona en los últimos años, antecedentes que pueden ser de utilidad para la determinación del precio unitario de las distintas clases de suelos y que servirán por otra parte, para sustentar el método de capitalización.

Todas las informaciones obtenidas se deben ir registrando en un formulario Ad Hoc y el evaluador mentalmente debe ir comparando las características de la propiedad que está visitando con la que debe evaluar.

El evaluador debe tomar precauciones en la visita a las ventas o propiedades estimadas comparables, en comprobar que no se hayan incorporado al terreno bienhechurías con posterioridad a la fecha de la venta que se está verificando, ya que traería, como consecuencia lógica el concluir en un valor erróneo.

Se puede dar el caso que la finca se haya vendido en 800.000,00 y con posterioridad a esta operación se han incorporado mejoras, tales como nivelación y riego, por valor de 80.000,00. Si se desea utilizar la venta para evaluar un terreno sin bienhechurías, deberá determinarse el valor del terreno sin mejoras, considerando sólo aquellas existentes a la fecha de la venta y no podrá descontarse del precio total los 80.000,00 correspondiente a las mejoras hechas con posterioridad. En efecto, si no se tiene precaución se llegaría al siguiente resultado:

Precio de venta	800.000,00
Avalúo de mejoras existentes a la fecha de la venta	500.000,00
Valor del terreno	300.000,00
Precio de venta	800.000,00
Avalúo de mejoras a la fecha de la visita	580.000,00
Valor del terreno	220.000,00

De no tomarse precauciones se llegaría a determinar que el valor del terreno sería de 220.000,00, en circunstancias que el verdadero valor es de 300.000,00, que es el precio que le corresponde a la fecha de la venta.

Un elemento de gran utilidad en esta etapa de la valoración lo constituye la foto aérea a escala adecuada y fecha reciente, que permite ir registrando una serie de informaciones útiles, tales como tipos de suelos, cursos de aguas, apotreramiento, áreas de plantaciones permanentes, etc.

Las ventas así seleccionadas y verificadas, sirven de fundamento para la fase de presentación de las ventas, que es una de las partes más importantes del informe de evaluación.

4. Presentación de las Ventas

Estando basado el método en la comparación de la propiedad con propiedades semejantes que se hayan vendido últimamente, la presentación de éstas y el detalle de las mismas debe ser lo suficientemente completo y claro, como para justificar la comparación de cada una de las compraventas con la propiedad que se avalúa.

Como conclusión de lo anterior, puede señalarse que solo debe rán incluirse aquellas propiedades vendidas que se relacionen con la propiedad que se valora; en consecuencia no deben incorporarse ventas que difieran sensiblemente de la propiedad en cuanto a superficie, clases de suelos, topografía, etc., aunque ellas pueden servir como puntos de referencia para ayudar a formarse un juicio sobre el valor de las propiedades del área.

Un listado de compraventas en que se haga mención solamente al nombre del comprador y vendedor, a la fecha del documento, a la inscripción en el Registro Subalterno, al precio y a la superficie, no aporta nada para justificar el grado de comparabilidad, ni el haberlas seleccionado para ser utilizadas como indicadores del valor.

Además de la información antes citada, deberá incluirse lo re ferente a clases de suelos, ubicación, vías de comunicación, distancia al mercado y estimación del precio pagado por las distintas clases de suelos, superficies bajo riego o cubiertas de empastadas artificiales o bosques, rendimiento de los cultivos típicos y toda otra información, que dependerá del tipo de propiedad que se avalúa; pero que sea necesaria para establecer el grado de comparación y servir de antecedente para la determinación de su valor de mercado.

Las informaciones obtenidas deberán presentarse en forma narrativa para cada compraventa y luego se tabularán aquellas características más importantes y que más influyeren el valor de la finca.

La parte narrativa de cada una de las ventas presentadas deberá ser breve; pero sin omitir aquellos antecedentes que permitan establecer el grado de comparabilidad con la finca que se está evaluando, ya que es éste el fundamento teórico del método.

Como ejemplo pueden anotarse las siguientes informaciones, que dependerán del tipo de finca que se trate:

Venta Uno

Comprador	Carlos Díaz Acosta
Vendedor	Ramón Burgos Pérez
Fecha Documento	3 de Febrero de 1975
Fecha en que hubo acuerdo sobre precio	Noviembre de 1974
Registro Subalterno	Miranda
Número del Documento	103
Folios 215 al 221	Tomo N° 2 Trimestre Primero
Fecha de Registro	15 de Febrero de 1975
Precio de la compraventa	1.200.000,00
Inicial 300.000 Plazo 2 años	Interés anual: No
Estado Guárico	Distrito Miranda, Municipio Calabozo
Superficie	300 hectáreas

Esta venta está ubicada a 20 kilómetros al norte de la propiedad que se avalúa. El suelo de la serie Calabozo tiene un rendimiento de 3.000 kilos de arroz por hectárea. El suelo de la propiedad que se tasa pertenece a la serie Cachimbo que produce 2.000 kilos por hectárea. Tiene un área alcalina que restringe fuertemente la producción. Tiene 120 hectáreas bajo riego. En los demás aspectos esta venta es comparable con la propiedad que se avalúa.

Venta Dos

Se consignarán similares informaciones que hagan notar los aspectos que más afectan al valor de mercado del predio.

Un modelo de presentación de Ventas Comparables puede examinarse en el cuadro siguiente, que corresponde a fundos destinados a cultivos en zona de riego.

El cuadro donde se presenten las ventas contendrá las columnas que permitan incluir todos aquellos factores que son más importantes y de relevancia en cuanto al valor, y que variarán según sea el caso de que se trate.

Tabuladas las informaciones de las compraventas, según el modelo, el evaluador emitirá su opinión sobre cifras reales sin manipuleo y según que las clases de tierras, la ubicación, la distancia al mercado y otros factores del fundo, sean superiores o inferiores a los de las propiedades estimadas semejantes.

Para poder completar las informaciones que deben incluirse en el cuadro, especialmente en cuanto se refiere al precio pagado por la tierra o al precio pagado por cada una de las diversas clases de suelo que pueda tener el fundo, al evaluador se le presentan problemas por cuanto, generalmente, los documentos no son claros o no especifican los precios parciales sino el precio total pactado, y a veces el de promedio por hectárea.

	FECHA	PRECIO (Miles)	SUPERFIC. Ha.	RIEGO		CLASES DE SUELOS			CULTIVOS TIPI. RENDIMIENTOS	CONSTRUC. ESTADO	MEJ.PER. ESTADO	VIAS INT. ESTADO
				HA.	%	(HA)	DE	SUELOS				
VENTA N° 1												
VENTA N° 2												
VENTA N° 3												
VENTA N° 4												
VENTA N° 5												
PROPIEDAD												

El Porcentaje de Ha regadas se refiere en relación al Total de la Propiedad.

El Estado de las Construcciones, de las Mejoras Permanentes y de las Vías Internas se calificará como Muy Bueno, Bueno, regular o Malo.

COMPARACION DE VALORES DE LA TIERRA

VENTAS	VALOR PROMEDIO	VALOR CLASES DE SUELOS				
VENTA N° 1						
VENTA N° 2						
VENTA N° 3						
VENTA N° 4						
VENTA N° 5						

Para encontrar el valor imputable a la tierra, en el caso de compraventas en que no se especifique el monto de lo pagado por bienhechurías, el evaluador deberá valorizar todos los bienes que se incluyeron en la transacción y el valor, así obtenido, deberá restarlo del precio total de la compraventa para, de este modo, llegar al valor de la tierra.

Si se está analizando una compraventa inscrita en el Registro Público, de una propiedad estimada comparable y no se han especificado en el documento detalles sobre el valor asignado a las construcciones, se deberá en primer lugar, determinar el costo de reproducción o reemplazo, según proceda; luego calcular la depreciación acumulada y obtener de ese modo el valor actual de las construcciones; valor que deberá restarse al monto de la compraventa para determinar el valor de lo que se pagó por la tierra.

Monto total de la compraventa	200.000
Valor actual de las construcciones	30.000
Monto del valor de la tierra	170.000

Un procedimiento similar, o sea el de evaluar los bienes incluidos y no especificados, deberá seguirse en todos aquellos casos en que del examen del documento y de los antecedentes obtenidos por el evaluador, se concluyere que el precio indicado en el documento no corresponde exclusivamente a lo pagado por la tierra.

En estas condiciones pueden encontrarse compraventas que incluyan semovientes, maquinaria agrícola, herramientas o bienes muebles en general y fincas con cultivos permanentes como café, caña de azúcar, cacao o cítricos.

Pero no solamente en el documento generalmente no se consigna el valor de las bienhechurías y otros bienes incluidos en la operación, sino que tampoco se hace referencia o mención del precio que se le asignó a las distintas clases de suelos de la propiedad, que es una de las informaciones que busca el evaluador.

Para obtener este antecedente básico, se deberá estar en posesión del valor pagado por la tierra y luego procesar la información para estimar el precio de las diferentes clases de suelos que tenga la propiedad que se ha vendido.

Se estima que hay una correlación directa entre el valor de mercado y el mayor y mejor uso que debe hacerse de la tierra; se ha visto que la gente compra teniendo un concepto claro del uso que se le dará al bien. Lo que en el fondo significa el beneficio futuro que piensa obtener el comprador de la explotación de la finca.

Debido a ello es que es aconsejable averiguar con el comprador su opinión respecto del valor del terreno de acuerdo al uso que es dable darle, o sea, que es importante saber lo que opina en relación al precio que pagó por las áreas en cultivo, con pastos, con

bosques, etc. Esta opinión que es solamente un nuevo elemento de juicio, debe utilizarse para ir conformando un criterio sobre la conducta de compradores y vendedores; que en general indicará si los mejores suelos tienen un mayor valor en el mercado y si la rentabilidad que se obtiene, aumenta o disminuye con la calidad del suelo.

Tanto la capacidad de producción, como los usos que del terreno hace el agricultor, están de acuerdo con las clases de suelo en la generalidad de los casos; por ello es que es dable encontrar cultivos de altos rendimientos en suelos clases I y II de Capacidad de Uso y por igual motivo es que debe de considerarse un mayor valor a estos suelos que a los de clases inferiores (clases III, IV, etc), a igualdad o similitud de condiciones en cuanto a ubicación, tamaño y otros factores que influyen en el valor.

5. Análisis de las Ventas

Una vez terminado el proceso de recolección de informaciones referentes a ventas de propiedades estimadas comparables, o sea de inmuebles considerados semejantes, el evaluador deberá analizar cada una de estas ventas y posteriormente reducirlas a una base de compara-

ción para poder así obtener precios unitarios que le sirvan para el caso que está analizando.

Debido a las imperfecciones del mercado inmobiliario es dable encontrar valores de mercado distintos para propiedades que son muy semejantes; pero a pesar de ello es posible obtener antecedentes valiosos para resolver el problema de fijar un valor a la propiedad que se está valorizando.

La fecha de venta, la forma de pago, el plazo dado para cancelar el saldo de precio, las condiciones que existían cuando se pactó el acuerdo, etc., son aspectos que el evaluador debe analizar con detenimiento, si es que desea poder emitir una inteligente y fundamentada opinión sobre el valor de mercado del predio que está tasando.

La fecha de la venta es un aspecto de suma importancia, debido a las variaciones que tiene el precio en el tiempo; por ello, si bien es importante anotar la fecha de la escritura, o de redacción del respectivo contrato, debe investigarse con el comprador o con el vendedor la fecha en que se llegó al acuerdo sobre el precio.

Es corriente que entre el comienzo de la negociación, el acuerdo sobre el precio, la redacción y firma del contrato pasen varios meses y durante ese lapso pueden haber cambiado los valores de mercado.

Si es posible que hayan cambios a corto plazo, existen mayores probabilidades que ocurran a largo plazo, es decir, cuando se hayan seleccionado ventas de años anteriores; máxime que el evaluador está obligado a seleccionar y analizar todas las ventas pactadas en los últimos años.

Si bien es cierto que deberá considerar solamente las ventas de inmuebles semejantes, las otras transacciones le servirán de puntos de relación para conformar su criterio y por lo mismo debe tomar nota de ellas y consignar los detalles que le sean de interés.

Cuando las ventas han sido efectuadas años atrás, es posible que el vendedor ya pueda opinar sobre el precio real que recibió, puesto que, por diversas razones, no siempre el precio y la forma de pago es el que se consigna en el documento.

El precio que debe considerarse para los efectos de comparación deberá ser el precio decontado al momento de la venta, en consecuencia, debe reducirse el saldo de precio a su equivalente en efectivo a la fecha de la compra.

"La fecha en que se analiza el préstamo (o saldo de precio) es determinante. Básicamente se está analizando la tasa de interés. La tasa de interés refleja el valor de la moneda. El valor de la moneda es

otro mercado muy variable. Con una inflación violenta hay un alza abrupta del interés y el valor en efectivo de cualquier pagaré existente disminuye. Un pagaré puede tener un valor de 100.000 en 1960, de 90.000 en 1962, de 75.000 en 1963, etc.

La fecha que interesa al evaluador para analizar el préstamo, es el día del préstamo o el día de la compraventa, porque ésta muestra lo que el comprador dio por la propiedad.

Los cambios que ocurren posteriormente en la tasa de interés y luego en el valor del pagaré, son cambios en los valores de otros mercados, los cuales son independientes del de bienes raíces. Obviamente éstos no deben variar el valor que tuvo el inmueble el día del préstamo o de la compraventa.

Es necesario analizar el préstamo de acuerdo con las condiciones y circunstancias existentes el día que se efectuó y no de acuerdo con condiciones posteriores. La naturaleza de los préstamos en 1930 es muy diferente a la de los préstamos actuales, porque las condiciones políticas, económicas y sociales son distintas ya que el valor de la moneda está cambiando.

Una vez reducidos los precios a una base de contado, se puede proceder a la tabulación de las características.

En los casos en que la propiedad se haya permutado por otros bienes es necesario determinar el valor en efectivo de ellos, antes de considerar a la compraventa como un indicador del valor de mercado. Los casos más comunes son los que se refieren a permutar un bien raíz urbano por uno rural, completándose la diferencia de valor con dinero o con otro bien, como podría ser maquinaria agrícola, un automóvil, acciones, etc.

Cuando una finca se ha permutado por un apartamento más un carro, todo lo cual está claramente especificado en la escritura, el evaluador deberá calcular en efectivo del apartamento y del carro. Si el apartamento se ha valorado en 400.000,00 y el carro en 25.000,00, quiere decir que a la finca se le asignó un valor de contado de 425.000,00 y esa será la cifra que usará el evaluador como valor de mercado.

Otros aspectos que influyen el valor, fuera de la fecha y monto de lo pagado y que deben ser analizados, son la superficie total, las áreas de distintas clases de suelos, las de empastadas artificiales, los cultivos permanentes, las construcciones, la ubicación, la distancia, las vías de comunicación y las instalaciones.

Una vez depuradas las informaciones y presentadas en un cuadro, tanto las correspondientes a las ventas comparables como aquellas de la propiedad, el evaluador entra a analizar los datos para ir conformando su juicio en base a los antecedentes reales y sin manipuleos, que tiene ante sí.

Si la propiedad que se evalúa tiene una menor superficie de riego, porcentualmente respecto al total, que la venta que se analiza, el precio de la propiedad, por este factor, deberá ser inferior al de la venta considerada.

Una propiedad con mayor proporción de suelos de mejor clasificación que el que tiene una venta semejante, tendrá un valor superior. Igual cosa sucede en cada característica analizada, cuando hay superioridad o inferioridad de la propiedad que se avalúa respecto de alguna venta específica.

No sólo los factores físicos del predio deben ser comparados y analizados, sino que también la ubicación, la distancia y las vías de comunicación, por cuanto éstas influyen en el valor del mismo. Es así que si la propiedad tiene mejor ubicación, menor distancia a la ciudad y mejores vías de comunicación que las de las ventas comparables, siendo los suelos similares, debe de esperarse un precio superior.

Al contrario, si un factor de una venta semejante es superior al de la propiedad que se tasa, el evaluador no podrá esperar un precio superior.

Durante el análisis de las compraventas seleccionadas, podrá apreciarse en el cuadro Presentación de Ventas el alza de valor que han tenido las propiedades ubicadas en el área de influencia de una obra que se ha proyectado ejecutar, por cuanto los agricultores o inversionistas en conocimiento de la futura plusvalía que adquirirán las tierras debido a la acción del Estado, comprarán fundos al valor de mercado en alza de ese momento, valor que será inferior al que adquirirán las tierras una vez que la obra esté en uso o explotación.

En todo caso, estas transferencias ya reflejan la futura plusvalía y, en consecuencia, son superiores a los precios que se pagaban antes de tenerse conocimiento del proyecto elaborado por la dependencia oficial, y por lo tanto deberán ser eliminadas como indicadores del valor de mercado para determinar el avalúo del fundo a expropiarse, cuando la legislación del país establezca que no deberá tomarse en consideración la plusvalía generada por la acción del Estado; pero esta limitante, de aplicación por organismos oficiales, no afecta a las tasaciones para fines privados.

De acuerdo a la mecánica operatoria que se ha ido detallando, es como el juicio del evaluador se va conformando en la apreciación y comparación de características, bien definidas y demostradas en su informe, o sea, que las ventas de propiedades semejantes le van sirviendo de indicadores para ajustar su opinión del valor de mercado de la propiedad que está evaluando.



