

Tribuna de Íñigo Amiano, consejero delegado de Krata.

A vueltas con el valor de las cosas

La aplicación del método científico a la valoración aporta seguridad y confianza al sistema.

Como responsable de una sociedad de tasación, frecuentemente me toca observar que se achaca a nuestro sector (muchas veces, haciendo circunloquios para evitar ofensas) una incapacidad revestida casi de maldición bíblica y de destino implacable para acertar con el valor “real” del objeto de valoración, sea éste un piso en casco urbano, una licencia de taxi o el goodwill de una empresa familiar que se apresta al cambio generacional. El argumento que, en casi todas las ocasiones, se emplea como justificación es una suerte de apreciación inductista combinada con ciertas dosis de perspectiva de parte. Al final, pseudo-conocimientos derivados de observaciones de segunda o “primera y media” mano, unidos a expectativas apriorísticas conducen a concluir que los procedimientos, técnicas de valoración, formación de los profesionales, know how desarrollado después de más de 25 años en el “andamio”, y todo el I+D (en nuestro caso, inversiones en tecnología y técnicas matemáticas estadísticas) introducido en la coctelera para ganar en objetividad y precisión simplemente son “mantos de justificación” para unos resultados aleatorios o poco menos que arbitrarios. O sea, que o mono con pistolas, o malvado y prevaricador.

BUSCAR EL VALOR CORRECTO

En estas circunstancias, sólo cabe poner cara de póker y rebatir con argumentos lo inexacto de la apreciación. Supongo que esto último es tarea común a todo aquel que navegue en el proceloso mar de los servicios profesionales. Llevado al límite, lo que se nos pide es que no sólo lleguemos a un valor sobre el que al menos existe incertidumbre (cuando no abierta disputa), y que lo justifiquemos con una batería de medidas, técnicas y procedimientos, sino que, además, debemos acertar en una difusa diana elaborada expresamente para cada ocasión por quien ha tenido experiencias parciales y con frecuencia estadísticamente no relevantes. La realidad del asunto de dar opiniones de valor sobre las cosas es que no existe más diana que la que se adivina cuando un ven-



Íñigo Amiano, consejero delegado de Krata.

dedor y un comprador debidamente informados acuerdan un precio. La cuestión que se plantea es ¿hasta qué punto de la observación de uno o varios de estos sucesos es posible inferir conocimientos aplicables a la generalidad de la materia? Me adelanto a la conclusión: de ninguna manera. Sólo la enumeración de las incertidumbres que le asaltan a uno en la observación de uno sólo de esos sucesos es cuestión de enjundia suficiente como para replantearse la eficacia de esta ruta: ¿existía información suficiente por parte de los intervinientes previa a la formalización del acuerdo? ¿hasta qué punto ha sido comprendida por las partes? ¿existía un desequilibrio entre lo que uno y otro conocían del mercado y las características del inmueble? ¿cuáles son las motivaciones de uno y otro? Y así un largo etcétera, de lo que se concluye que el conocimiento absoluto del suceso no es posible e, incluso teniendo capacidades omniscientes, la mera observación del suceso acabaría por condicionarlo.

Súmese a esto que “el conocimiento del mercado” es un atributo absolutamente subjetivo que se elabora a partir de observaciones parciales que se someten, por lo general, a un proceso de evaluación y descarte científico, y refrendado con cierta frecuencia por apreciaciones de “expertos” que emiten opinión con motivaciones absolutamente particulares, y casi siempre en la búsqueda de su (legítimo) provecho. No me extenderé

en este asunto de los expertos, dado que está sobradamente demostrada la inconsistencia de sus vaticinios por el economista **Steven Levitt** en su libro *Freakonomics*.

Llegados a este punto, y aún a riesgo de resultar excesivamente didáctico, me permito la digresión de explicar que la metodología de valoración que prevalece en el mercado español es de aproximación al valor teórico de transacción por medio de la observación y selección crítica de comparables de oferta cercanos y reales y, cada compañía según sus criterios, sometiéndolos a procesos de homogeneización reglados, que con posterioridad son validados por técnicas estadísticas y sociodemográficas, revisiones por técnicos de igual cualificación que el tasador, y tests de consistencia de la información en la que se basa la opinión de valor (entre estas últimas, resaltar los procesos de aproximación al valor de transacción mediante negociaciones con los oferentes y aquellos basados en la observación de comportamientos objetivos de los oferentes a lo largo del tiempo en portales inmobiliarios).

EL MÉTODO CIENTÍFICO

Es decir, se acomete una aproximación indirecta a partir de elementos enteramente OBJETIVOS, sustentada en el método científico consistente en enunciar una hipótesis y someterla a toda clase comprobaciones para su eventual refutación. De lo que se trata es de plantear una opinión (la hipótesis) que soporte un exigente proceso de validación, atendiendo a la solidez de las bases de valor empleadas. Si las bases de valor no son refutables, la opinión de valor puede darse por suficientemente sólida, a expensas de que posteriormente pueda ser sustituida la hipótesis aportando nueva información oculta o desconocida para el técnico o la sociedad. En suma, no se busca “acertar”, sino construir hipótesis de valor sobre sólidos cimientos que no puedan ser rechazados (si bien cabe discutir sobre ellos).

Así pues, y volviendo al comienzo de esta columna, cuanto afecta a la interpretación de los informes de valoración es cuestión ajena a la competencia y propósito de la sociedad de tasación. Nuestra modesta contribución al mercado, a los solicitantes de nuestra opinión y al sistema en general, se reduce a proporcionar y garantizar una metodología sólida de emisión de opiniones de valor que sea transparente y contrastable por los usuarios, y les permita tomar decisiones informadas y autónomas... aunque después la realidad de la transacción contradiga la opinión emitida. Cosas del oficio.