

# Valoraciones en Municipios

(Continuación)

## VALORACIONES ESPECIALES

### *Fundamentos.*

La terminología hacendística española en materia de catastro utiliza los conceptos de valor en venta y de valor en renta (1).

Ambos conceptos no son más que uno sólo: el concepto de precio; porque es indistinto decir que el precio de un edificio es de 1.000.000 de pesetas, o que su precio es una renta de 40.000 pesetas (al 4%). De la misma forma, un valor mobiliario de renta variable, aunque se mida por la cotización, de hecho tal cotización es función de su rentabilidad actual o esperada (es decir, cuando es esperada, se hace actual; y las variaciones de las expectativas son rectificaciones de su valor).

De nada sirve decir que dos casas, vendidas en 1.000.000 de pesetas son iguales porque tienen igual valor en venta si una de ellas rinde el 4 y otra el 3 por 100. Porque esto precisamente indica que *no son dos casas iguales*. Es decir, que cada mercancía, cada bien económico, solamente tiene y puede tener un solo precio, en un momento dado; y que toda parte de dicha mercancía, o toda mercancía idéntica, tendrá también un solo e igual precio. Esto es una condición lógica y esencial. Todo pre-

---

(1) Cfs. Instrucción de 10-IX-1917 para el Catastro Urbano (esp. Arts. 23, 24 y 32), modificada por R. D. 29-VIII-1920 y en vigor por Ley 6-VIII-1932. Igualmente, Arts. 29-33 del Reglamento de dicha Ley de 15-IX-1932.

cio distinto para una mercancía idéntica, indica que, o bien corresponde a un momento distinto o a un mercado distinto; en definitiva, que tales circunstancias hicieron de ella, de hecho, otra mercancía distinta.

Con ello se explica el por qué los Títulos de renta variable de igual valor nominal, sean cotizados muy distintamente, porque pertenecen a empresas distintas o tienen características de emisión distintas. Incluso, aunque con menos discrepancias, las distintas características de los Fondos Públicos de igual interés, les dan cotizaciones distintas, porque de hecho son valores o bienes distintos.

Las a veces intensas variaciones del precio de los solares, se explican precisamente por las variaciones de apreciación o de posible utilización, reflejadas por las expectativas de rentas muy distintas (aparte de las expectativas de variación del precio del dinero, el interés). He aquí, precisamente, la explicación del fenómeno de la especulación en solares. Sus precios no son valores actuales, sino valores de expectativas de uso o rentabilidad.

#### LA FORMACIÓN DEL PRECIO DE SOLARES Y EDIFICIOS

De ahí que la valoración de solares y de edificios, sea un problema de los más difíciles de la teoría y en la práctica de formación de precios.

En efecto, el estudio de todo mercado, sólo puede realizarse sistemáticamente cuando la mercancía es una. Y en los casos de solares y edificios, cada solar, cada edificio, son casi siempre una mercancía distinta y tienen su ley propia de formación del precio, de valoración.

Si concebimos, sin embargo, una zona uniforme, con solares, podemos trazar un esquema general y simplificado de la formación de su precio.

Supuesta una zona periférica a la urbana, de solares homogéneos, los propietarios (oferentes potenciales) pensarán ofrecer (aportando al mercado de solares) mayor extensión a me-

didada que el precio se eleve, pero a partir de cierta extensión, sus pretensiones aumentarán mucho más que proporcionalmente a la extensión. Los demandantes, en cambio, a precios altos pedirán muy poca extensión; a medida que los precios pedidos bajen, aumentarán la extensión pedida, pasando por una zona en la cual aumentarán más rápidamente la extensión pedida que la proporción con la cual bajen los precios; sin embargo, llegado a un punto de extensión, satisfecha la demanda, sólo con baja enorme de precio comprarán más terreno.

Claro está que tales procesos indican la estructura del pensamiento del *conjunto* de vendedores (oferentes), y la del *conjunto* de compradores (demandantes). Sin embargo, en cada momento y para una zona homogénea de solares, el precio será único y coincidirá en el cruce (P) de las respectivas escalas o estructuras de la oferta y la demanda; vendiéndose la extensión OM, al precio P. (Gráfico A).

Si algún comprador ofreciere a un precio superior a OP, siempre habría vendedores dispuestos a venderlo a menor precio y es evidente que el comprador no dudaría. Si, no obstante, se efectuase la transacción indicaría que la demanda era superior a dicha estructura y que la curva correspondiente se había corrido hacia la derecha. O bien, inversamente, que la oferta era inferior y su curva se había corrido hacia la izquierda.

Pero este esquema corresponde a solo una clase de solares. Para cada clase existe un mercado de reacciones distintas. Sin embargo, existen compradores y vendedores que participan en todos o en varios de los mercados de solares. Y es evidente que los precios de una zona de solares influyen en los de otras zonas, con mayor o menor intensidad.

En este sentido, aunque con reservas, se puede concebir como si fuera un solo mercado el de solares de una ciudad y para cada período se puede concebir una extensión vendida, con un precio medio general, ponderado, de dicho mercado, explicativo. (Gráfico B.)

Este gráfico supone, aunque sin plena rigurosidad científica, que durante un período dado, se han vendido y comprado

Gráfico A.

Mercado de clase homogénea de solares periféricos.  
(para un período uniforme)

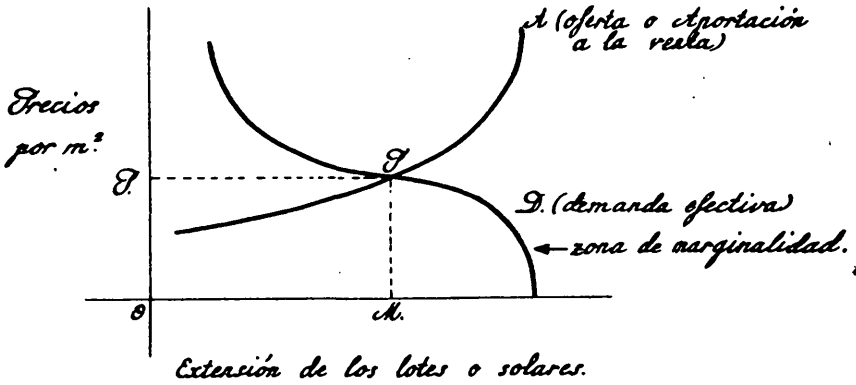
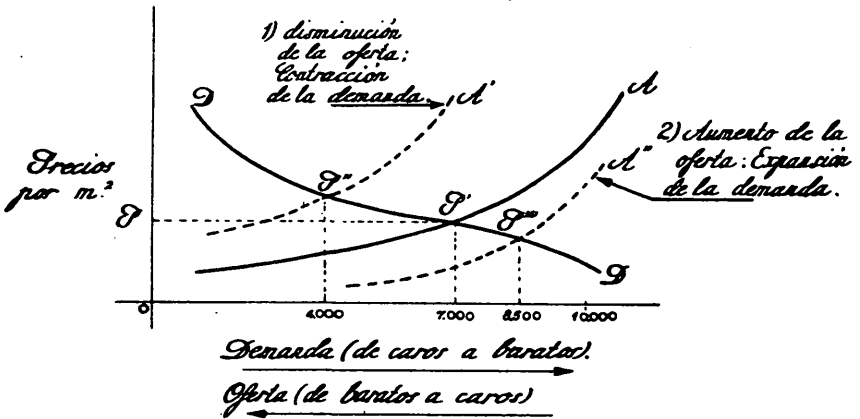


Gráfico B

Conceptión gráfica del Mercado total de solares en una ciudad  
(para tres períodos sucesivos)



7.000 m.<sup>2</sup> de solares, al precio OP. Pero la aportación del gráfico es para mostrar lo siguiente:

Supuesto que la escala de valor-extensión de los compradores no varíe, es decir, que permanezca constante el dinero que está dispuesto a pagar altos precios si la extensión ofrecida es poca, y tales otros precios a medida que aumentare la extensión ofrecida. ¿Qué sucederá cuando varíen las escalas de los oferentes?

P. e. 1) Cuando se ha vendido una determinada extensión y número de solares, los poseedores que queden pueden tener un orden de pretensiones distinta, en general, si creen que la demanda continúa invariable (es decir, que han sustituido a los que han comprado otros compradores con iguales escalas), pedirán mayores precios por iguales extensiones que anteriormente. Entonces, la nueva curva de lo oferta será A', y el nuevo precio medio ponderado (P"). Se tratará de un fenómeno de disminución de la oferta que acarreará otro de contracción de la demanda. 2) En el caso de ponerse más solares a la venta, el fenómeno será de aumento o ampliación de la oferta que acarreará una expansión de la demanda, fijándose un precio más bajo (P").

En el caso 1), al precio P" se venderán sólo 4.000 m.<sup>2</sup>; en el 2), 8.500 m.<sup>2</sup>.

Que en la realidad se pueda hablar de un alza o una baja del precio de los solares, es evidente, pero esta formulación gráfica es sumamente difícil de traducirla en sistema numérico.

Sin embargo, esta evidencia de la dependencia de los precios de una clase o localización de solares sobre los de otra clase o localización es de evidencia de razón.

Matemáticamente la expresamos diciendo que la cantidad o extensión demandada de cada clase de solares, está en función de su precio y de los precios de todos los demás; y puesto que en cada mercado el precio es el que determina la cantidad vendida y comprada, si D es la demanda y A la oferta, puesto que  $D = A$ , podemos decir que también la oferta es función del pre-

cio de su clase de solares y de los precios de las demás clases, con lo cual,

$$D_1 = F_1 (P_1, P_2, P_3, \dots, P_n)$$

y puesto que  $D = A$

$$F_1 (P_1, P_2, P_3, \dots, P_n) = A$$

e igualmente  $D_n = A_n$

Pero, no obstante, el precio de los solares depende igualmente p. e. del coste de los materiales de construcción, o de los alquileres, o del volumen de ventas de las tiendas. Con ello adquirimos la convicción de que las extensiones o cantidades de solares son función, no sólo de sus precios (en su mercado propio) y de los precios de los demás solares en el mercado general de solares, sino que también de los precios de todas las demás mercancías.

#### VALORES EN VENTA Y EN RENTA, INDETERMINADOS

Existen casos de indeterminación del valor en venta o del valor en renta de un solar, o de un edificio, o de un bien determinado.

La Administración resuelve algunos de ellos, fijando la renta en una eneava parte del valor en venta, cuando éste está determinado; o bien, capitalizando la renta al interés legal cuando ésta se conoce y el valor en venta no. Otras veces, la indeterminación del valor en venta lo determina la Administración por el valor de construcción, unas veces sin especificar y otras especificando que sea el «actual».

Sin embargo, estas soluciones de la Administración pueden resultar erróneas, permaneciendo la indeterminación.

De estos casos de indeterminación precisa separar aquellos referentes a bienes particulares, de aquellos referentes a bienes comunales o públicos.

Para ambos casos, sin embargo, la indeterminación indica la inexistencia de un mercado normal para dichos bienes; sea

porque son «únicos», es decir, porque les falte el requisito de competencia con otros bienes iguales, o porque su destino sea muy específico y le falte la concurrencia de demandantes.

Teóricamente existe un mercado, o normal o imperfecto, para cada bien. La dificultad práctica está en poder medir las variables teóricas.

Cuando un bien es único, existirá, no obstante, en toda ciudad una escala de demanda para dicho bien. Es decir, que, mentalmente, todos aquellos capaces de adquirirlo establecerán en mente un precio máximo. Para valorarlo precisa considerarlo puesto a la venta, y en este caso el postor mayor lo adquiriría. Esto es lo que pasa en las subastas de objetos raros y únicos. Si no existe quien los aprecie y además posea los medios suficientes y el deseo de adquirirlo, su precio de adjudicación aparece extremadamente bajo, visto desde otras zonas donde haya mercado para dicho objeto; pero en su lugar, su precio no es otro. Por esta razón hermosos o artísticos edificios en villas de grandezas pasadas, o en zonas o calles de antiguas preferencias en grandes ciudades, se ven utilizarse por zapateros remendones o para talleres o estudios de artistas que, muchas veces, no pagan. El valor de afección artística de la gente «entendida» de las capitales o de los barrios modernos, no cuenta —aunque se rasgan vestiduras por los «crímenes contra el arte»—, hasta tanto que no intervenga como demandante y le dé un precio, adquiriéndolo. Si no se lo da, esto indica que las disponibilidades, la parte de renta que cada ciudad o cada persona pueda destinar a esos objetos o edificaciones, encuentra mejor empleo, utilitario o artístico, en otros objetos u otras edificaciones. En tales casos, de nada sirve establecer un valor por construcción, actual o pasada, porque en tal momento nadie construiría o se haría fabricar tal objeto; precisamente, porque lo sustituye con otros o porque su renta no alcanza, aunque espiritualmente o intelectualmente lo desee. De otra parte, si el Municipio no adquiere tal objeto o edificio —a pesar de su gran valor histórico o artístico reconocido por los eruditos—, esto indica que en la distribución de los limitados ingresos municipales, para satisfacer las necesidades

colectivas, el referido Municipio no puede llegar a detraer una parte, en la ordenación y selección de sus gastos, para tal edificio u objeto.

El fenómeno, observado muchas veces por nacionales y extranjeros, del abandono de muchas «joyas históricas o de arte» de España, no puede derivar en vituperio o culpa de desidia, precisamente porque, a pesar del aprecio erudito y patriótico de tales recuerdos y monumentos, la renta nacional de España, no permite detraerle las sumas enormes necesarias para tales compras, reparaciones o conservaciones de monumentos puesto que, de hacerlo, no sólo debería detraerse una cantidad grande de aplicaciones de orden de necesidades superiores, sino incluso de las aplicaciones de primera necesidad.

De consiguiente, la consideración de la ordenación y selección de las necesidades individuales y colectivas —que aunque no puedan fácilmente calcularse sí se pueden estimar «in mente»—, es recurso fecundo para muchas de las valoraciones consideradas prácticamente indeterminadas. Claro está que en la selección o reparto ordenado de una renta—siempre limitada—particular o comunal, existe un factor de preferencias o de gastos que depende siempre del espíritu, de la cultura o del grado de civilización de cada pueblo, Zona o Nación.

*La indeterminación del valor en renta* es similar al anterior.

Pero a este respecto precisa esclarecer un común error: la capitalización del valor en renta puede requerir tipos muy distintos y dar por resultados, solares, edificios, negocios, de iguales valores en renta y de correspondientes valores en venta de muy diversas alturas.

La razón es fundamental: en cada caso se tratará de bienes distintos.

De consiguiente, a la inversa, conocidos un capital o valor en venta, éste puede tener muy distintos valores en renta.

Una clara explicación es la distinción entre interés normal, interés del mercado, interés legal y beneficios y provechos.

El capital-dinero no tiene siempre un precio (interés) igual. Uno es el precio del capital para especulación, otro para transac-



ciones comerciales a corto plazo, otro para inversiones a largo plazo. Un precio da el Estado a los capitales que demanda y otro dan los industriales que emiten obligaciones. De la misma forma, los provechos de una tienda en un sitio son distintos de los de otra tienda en sitio distinto; y aún, para iguales sitios, dedicados a una venta o a otras clases de ventas; o bien administrada, o regida inteligentemente o menos inteligentemente.

La Administración en algunos lugares parece que cita y tiene en cuenta estas «circunstancias»; pero su estimación requiere técnica y práctico cuidado, imposible de desarrollar en este corto espacio, pero que no hemos querido dejar de apuntar.

*Las plus-valías* son fenómenos que igualmente requerirían amplia consideración.

Vulgarmente se cree que provienen de incrementos de valor, no ganado por el propietario. De hecho, toda plus-valía indica que tal solar o tal edificio es capaz, o rinde, una renta superior a la que anteriormente rendía, es decir, que tiene un precio superior.

Si se aceptase plenamente el criterio de valor no ganado, por ejemplo, para solares, se tendría lógicamente que aceptar igual consideración para los incrementos de beneficio de la industria, debidos a una alta coyuntura o a una creciente demanda de su producto o productos, por variación de la moda u otras causas de aumento de la prosperidad en general, en una ciudad, o en una Zona. Los casos de especulación, con monopolio, de una zona de solares, son particulares; pero incluso en ellos, debe estimarse la parte de incremento natural (aunque sea grande) y la parte de beneficio de riesgo; a veces, incluso para sociedades «de transportes y de terrenos», la influencia lógica de dichos transportes sobre el precio de los terrenos. En estos casos, precisa considerar que los incrementos de valor no son solamente debidos a las sumas o precios del poseedor-oferente, sino que no existirían si la demanda no respondiera a ello, aceptando, o a veces pujando aún más, esos precios.

## CAUSAS DE VARIACIÓN DE MERCADOS

¿Por qué varían los precios y las cantidades ofrecidas o demandadas de solares, de edificios o de los bienes?

Las causas son varias, pero vamos a dar una idea de las principales.

1. En primer lugar por las *causas propias* derivadas de cada mercado especial para cada clase de solares.

2. Si la *cantidad de dinero* varía, los precios varían igualmente. En este caso el valor «real» permanece invariable. Lo que varía es el valor nominal. Este valor nominal puede variar en proporción mayor o menor al valor de la moneda o a los índices de precios, dando muestra de que los solares o cualquier otro bien, se hallan, en un momento dado, sobre o bajo valorado. Esta sobre o bajo valoración ya es consecuencia de otras causas de variación de su precio.

3. Un aumento de prosperidad, manteniéndose los demás factores invariables, origina un *aumento de renta real*. Esto origina un aumento de transacciones y de consiguiente modifica los precios. Esta modificación no implica siempre elevación, pues depende de la distribución de las rentas.

4. Con o sin progreso, o decadencia, puede originarse *una distinta distribución de las rentas*; de consiguiente, tal nueva estructura influye en los respectivos mercados.

5. *La población crece o decrece*; con ello se modifica el volumen total de renta y ésta con su igual o distinta distribución, influye en los precios.

6. La situación del comercio e industria o de la actividad económica, pasa por períodos prósperos o adversos; es lo que corrientemente se llama *buena o mala coyuntura*. De consiguiente, también modifica los precios en distintos o en todos los mercados.

7. Ya hemos visto que la *modificación de otros precios* influyen unos más, otros menos, pero todos en conjunto sobre los demás precios de las demás mercancías.

8. *Los gustos* son elemento psicológico importante, a ve-

ces, de modificación de precios. El gusto de poblar o vivir tal zona o abandonar otra, repercute en los precios de las mercancías, solares, edificios, localizados en tales zonas.

9. Concretamente, los *proyectos o las realizaciones urbanísticas* son a su vez causas directas de variación de precios.

10. La *transformación de la estructura de las actividades de la población* es causa indudable de variación de precios. (Nuevas industrias, desaparición de otras, líneas de transporte, roturaciones, minas cercanas, etc.)

\* \* \*

Cuanto queda dicho, quizás se crea no sirve para calcular Valoraciones Municipales. Sin embargo, sin su conocimiento, desde luego es imposible realizarlas. Por esta razón, más que dedicarnos a una casuística calculista, hemos creído mejor, y *más práctico*, presentar esos conceptos fundamentales, con las limitaciones de la propia exposición y la del tiempo, para que en cada caso se puedan tener en cuenta los anteriores conceptos y causalidades que faciliten la más adecuada y justa valoración.

ROMÁN PERPIÑÁ

Consejero Nacional de Economía.