

# Importancia de la justificación del factor comercial en tasación

**Dr. Eduardo Amet  
Ramos Vicarte**

*Presidente del Colegio  
Veracruzano de Valuadores  
Profesionales A.C.*



**Dra. Ana Aurora  
Fernández Mayo**

*Vicepresidenta del  
Colegio de Valuadores  
Profesionales A.C.  
e Investigadora  
del CONACYT*



## Resumen

La tasación profesional es un ejercicio interdisciplinario que requiere de conocimientos en áreas como normas legislativas, contabilidad, arquitectura, ingeniería, entre otras, lo que la ha convertido en una ciencia que requiere menos criterio del valuador, aunque de forma indubitable, siempre requerirá del conocimiento y experiencia del tasador. La actividad valuatoria precisa de un correcto análisis del comportamiento del mercado que obliga a conocer primero qué se está ofertando para después seleccionar las muestras que sean más indicativas del objeto de estudio, para poder analizarlas una por una y compararlas a través de una homologación para tratar de igualar las condiciones y características de cada una. Sin embargo, el elemento "criterio" sigue siendo el punto neurálgico para cada valuador, debido a que todos tienen diferentes perspectivas y

enfoques del mundo que los rodea, lo que lleva a indicar que lo que para una persona pudiera ser excelente para otra pudiera ser muy buena, para otros simplemente buena, y así sucesivamente.

La idea de este estudio es precisamente evitar al máximo los "criterios" y focalizar más a los números que justifican cada factor de tasación para una valuación de calidad.

**Palabras clave:** Factores, inversión, criterio, justificación, subjetivo

## Abstract

Professional appraisal is an interdisciplinary exercise that requires knowledge in areas such as legislative standards, accounting, architecture, engineering, among others, which has made it a science that requires less criteria of the appraiser,

although undoubtedly it will always require the knowledge and experience of the appraiser. The valuation activity requires a correct analysis of the behavior of the market that requires to know first what is being offered and then select the samples that are most indicative of the object of study to be able to analyze them one by one and compare them through a homologation to try to equalize the conditions and characteristics of each one, however, the element "criterion" remains the neuralgic point for each appraiser because they all have different perspectives and approaches to the world around you, which leads to indicate that, what for one person could be excellent for another could be very good; for others just good, and so on.

The idea of this study is precisely to avoid the "criteria" as much as possible and focus more on the numbers that justify each valuation factor for a quality valuation.

**Keywords:** Factors, investment, criterion, justification, subjective

## Introducción

En la actualidad existen factores que se aplican con fórmulas o métodos para que la posibilidad de variación de valores finales entre dos tasadores o valuadores sea despreciable, sin embargo, el factor "criterio" sigue siendo fundamental. Al respecto, Delgado (2022, p. 4) menciona que "el valor de una tasación es un factor fundamental para determinar dos cosas: la cantidad del préstamo que se le concede a un hogar y las reservas de capital de la institución financiera que ofrece el préstamo para cubrir las pérdidas inesperadas de éste". Los valores de tasación deben realizarse de manera autónoma considerando el marco legal y la metodología adecuada para evitar el sesgo o "criterio" que puede cambiar el valor final del inmueble.

El documento es una propuesta para conocer la importancia del factor comercial en tasación; está dividido en tres apartados, el primero con la metodología que conlleva el desarrollo de la propuesta, el análisis de los factores para conocer su definición y la aplicación del factor comercial en distintos escenarios de procesos valuatorios. Posteriormente, se presentan los resultados para identificar la incidencia del factor comercial y finalmente, presentar las conclusiones.

## Metodología

La regulación de la tasación aplicada a propiedades inmobiliarias se ha usado para que los procesos valuatorios no pierdan su objetividad, de modo que se refuerce su independencia; se establezcan sistemas de supervisión para desincentivar las acciones que pudieran perjudicar las valoraciones y realizar un seguimiento basado en los estándares del mercado de tasaciones para, en su caso, corregir posibles conductas inapropiadas (Delgado, 2022), de ahí la importancia del marco legal.

Si la tasación es una actividad (Bembibre, 2009) hay que tomar en cuenta su sensibilidad a las variaciones financieras y de mercado, donde es esencial que el marco legal, la metodología y su aplicación en el proceso sean concordantes y precisos a esas variaciones para que puedan contribuir a mantener la estabilidad financiera dentro de los cambios u oscilaciones del mercado, pero sin agravarlos o aligerarlos (Martin, 2022).

La propuesta se basa en el costo del dinero a través del tiempo, es decir; si un inmueble se vendiera en esta fecha y el recurso obtenido se invirtiera en una institución de crédito "con la mejor tasa", esta cantidad generaría intereses durante un tiempo determinado, el mismo tiempo que estadísticamente demoraría dicho inmueble en comercializarse. Esta premisa, seduce a su venta inmediata considerando que al término de ese lapso se obtendría la misma cantidad que hoy se oferta con la ventaja de tener el dividendo en esta fecha. Por ello es importante conocer los factores que intervienen en el proceso valuatorio para establecer el factor comercial y la tasación adecuada para determinar el valor del bien inmobiliario a valorar. A continuación se presentan algunos de estos factores basados en la definición que la Secretaría de Gobernación (SEGOB, 2012) en México, a través del Diario Oficial de la Federación (DOF) determina:

- **Factor de frente (Ffr):** Factor que influye en el valor unitario de área al aplicarse a predios con menor frente del que autorizan los reglamentos correspondientes.
- **Factor de zona (Fz):** Está relacionado con el uso de suelo prevaleciente en la zona donde se ubica el inmueble que se está valuando, según el cuadro siguiente:

Clasificación	factor
Turística Comercial	1.00
Comercial de Primera	0.95
Comercial de Segunda	0.90
Residencial de Lujo	0.80
Residencial de Primera	0.75
Residencial de segunda	0.70
Interés Social	0.65
Habitación Popular	0.60

- **Factor de ubicación (Fub):** Factor que influye en el valor unitario medio, correspondiente al área en su aplicación a un predio en función de su posición en la manzana en que se ubica.
- **Factor de obsolescencia (Fo):** Se entiende como la contribución técnica o económica a la pérdida de valor que tiene un bien y puede ser técnico funcional (pérdida en el valor resultado de una nueva tecnología o por otros factores intrínsecos del bien) o bien económica (pérdida en valor o utilidad del bien, ocasionada por fuerzas económicas externas adversas).
- **Factor de Conservación (Fc):** Es el que demerita el valor de las construcciones considerando el nivel de deterioro que presenta la edificación en relación con el mantenimiento dado.
- **Factor de superficie (Fs):** Es el que afecta al valor unitario del área o corredor, al aplicarse a un predio mayor de dos veces la superficie del lote moda.
- **Factor de edad (Fe):** Es la depreciación que sufre un bien por concepto de edad, considerando su vida efectiva.
- **Factor de intensidad de construcción (Fic):** Se aplicará cuando la información correspondiente a las superficies de los omparables sea consistente y permita disminuir la diferencia entre el valor unitario máximo y mínimo. Podrá emplearse únicamente para el tipo de inmueble "casa habitación".
- **Factor de proyecto (Fp):** Es el castigo que recibe un inmueble por concepto de su carente funcionalidad.

De lo anterior, se deriva el llamado factor comercial aplicable a partir de la justificación normativa con los elementos y definiciones que son parte de esta propuesta.

**Factor Comercial:** Es un rubro que normalmente se obtiene de una costumbre de poner 0.90 ó 0.95 y en algunas ocasiones 1.00 según criterio del valuador. Con el siguiente análisis se evita en gran medida "el criterio" para justificarlo lo más cercano a la realidad desde un enfoque de ciencia. A continuación se presentan los elementos por considerar para obtener el Factor Comercial:

- **Inversión (i):** Es la cantidad de dinero que se necesitaría invertir en el inmueble para estar en óptimas condiciones de uso.
- **Factor de contra oferta (fcf):** Es el porcentaje de descuento que el vendedor estaría dispuesto a negociar, considerando que el comprador siempre buscara el mejor beneficio de descuento, caso contrario del vendedor.
- **Tasa de instrumento de mayor rendimiento actual:** Es el porcentaje de intereses que una institución de crédito pagaría al inversionista, esta será la más alta en el mercado.
- **Posible tiempo de exposición:** Es el tiempo en meses que se demoraría en venderse el inmueble, esto es según con la base de datos estadísticos de inmobiliarias o instituciones hipotecarias que tengan como actividad la comercialización de bienes inmuebles, o en su caso la experiencia del valuador.
- **Factor de valor presente (fvp):** Se refiere a cuánto vale en este momento una determinada cantidad de dinero que recibirá en el futuro.

### Resultados

Los resultados se obtuvieron aplicando factores en diferentes escenarios y considerando las variables del Factor Comercial propuesto con ejemplos que los ilustran.

### Factor de inversión

Supóngase que a un inmueble hay que invertirlo \$ 110,000.00 por concepto de mantenimiento para dejarlo en condiciones

óptimas para habitarlo, también se tiene que el valor de mercado o valor comercial del inmueble es de \$ 3'085,746.59. Para saber qué factor le corresponde se tiene la fórmula siguiente:

**Donde:**

$V_m$  = Valor de Mercado

$i$  = Inversión

$F_i = (V_m - i) / V_m = (\$3'085,746.59 - \$110,000.00) / \$3'085,746.59$

$F_i = 0.96$

### Factor de Contra Oferta (FCF)

Según la Gaceta Oficial del Distrito Federal (GDF, 2005) es el porcentaje de descuento que el vendedor estaría dispuesto a negociar.

*Ejemplo:* Supóngase que el vendedor esté dispuesto a sacrificar su utilidad en 3%, entonces se tiene que:

Según la fórmula  $(1 - \% \text{ de oferta}) = (1 - 0.03) = 0.97$

Factor de contra oferta = 0.97

### Valor Presente (FVP)

El FVP se refiere a cuánto vale en este momento una determinada cantidad de dinero que se recibirá en el futuro. El objetivo de este valor es para descontar los posibles intereses que se generarían a futuro si el recurso se depositara en una institución financiera, por ejemplo, en certificados de la tesorería (CETTES).

Pero, según la fórmula se presenta el siguiente ejemplo:

Supóngase que este tipo de inmuebles se vende en 3 meses y una tasa de interés del 11.19%, anualizado, entonces se tiene:

### Tasa mensual

Se considera una tasa a tres meses = 11.19%. Se divide entre 12 meses para saber cuál es el interés mensual, se obtiene el 0.933 % mensual. Tasa Mensual = 0.933%

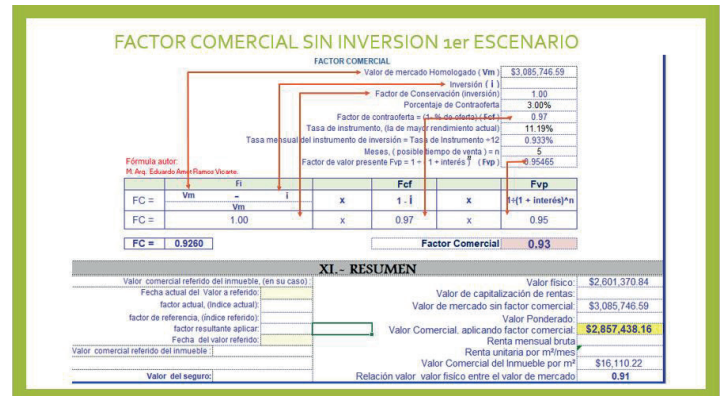
### Factor de valor presente

Según la fórmula de valor presente:

$1 / (1 + \text{intereses})^n$

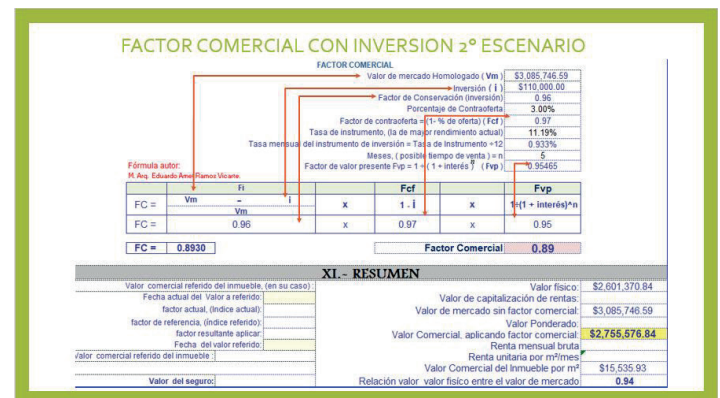
Substituyendo:  $1 / (1 + 0.093)^3$

Factor de valor presente = 0.95



**Figura 1.**  
**Factor Comercial sin inversión. 1er escenario**

En este escenario, como lo muestra la figura 1, la relación valor físico-valor de mercado, una vez aplicado el factor comercial, queda por debajo de la unidad, por consiguiente, se considera aceptable, toda vez que el standard de diferencia entre el valor físico y el valor de mercado, lo óptimo tendría que estar hasta un 10 %, en este caso la diferencia es de 0.91.



**Figura 2.**  
**Factor Comercial con Inversión. 2º escenario**

En este escenario, como lo muestra la figura 2, la relación valor físico-valor de mercado, una vez aplicado el factor comercial queda por debajo de la unidad, por consiguiente, se considera aceptable, toda vez que el standard de diferencia entre el valor físico y el valor de mercado, lo óptimo tendría que estar hasta un 10 %, en este caso la diferencia es de 0.94.



## Conclusión

El razonamiento de este método, acerca cada vez más a evitar el uso del "criterio", para hacerlo como ya se menciona, un documento más científico, con el uso de los datos estadísticos o base de datos documentados y sustentados por los profesionales inmobiliarios. Con este método se obtienen factores razonables, justificados; si bien es cierto que sigue siendo un tanto subjetivo, también es cierto que el criterio aplicable es con una metodología con información estadística pero altamente probable, lo que lo hace más confiable considerando el estado de conservación de los inmuebles involucrados, incluyendo el costo de la cura.

## Referencias bibliográficas

Bembibre, V. (2009). *Valoración*. Definición ABC. <https://www.definicionabc.com/economia/valoracion.pl>

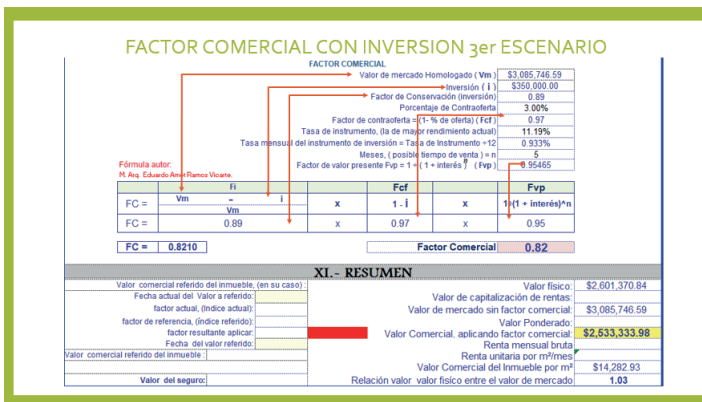
Delgado Tejero, M. (2022). *El sistema de tasación hipotecaria en España*. Jornada: "40 años del Mercado Hipotecario. Tendencias y Retos del Sector". <https://repositorio.bde.es/handle/123456789/23712>

Gobierno del Distrito Federal (GDF). México. Gaceta Oficial del Distrito Federal. 30 de mayo de 2005. *Manual de procedimientos y lineamientos técnicos de valuación inmobiliaria, así como de autorización y registro de personas para practicar avalúos*. <http://cgsservicios.df.gob.mx/prontuario/vigente/999.htm>

Martin, R. C. (2022). *La tasación de inmuebles hipotecados: el sistema español en el contexto europeo*. Valuation of properties for lending purposes: the Spanish system. *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, N°. 789, págs. 227 a 255. <https://www.revista-critica.es/>

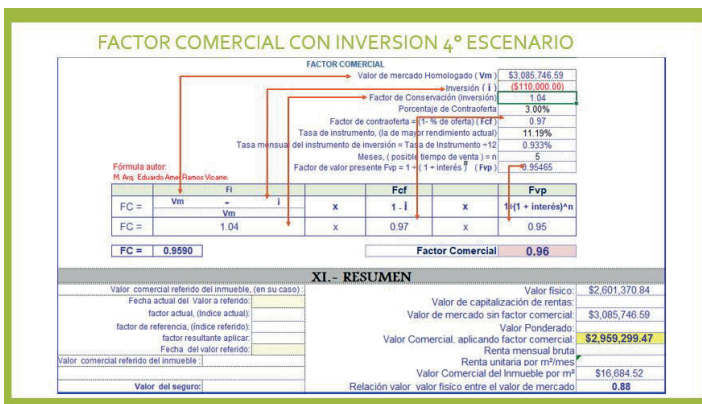
Secretaría de Gobernación. Estados Unidos Mexicanos; Diario Oficial de la Federación (DOF). 24 de febrero de 2012. *Condiciones del mercado de créditos garantizados con garantía hipotecaria*. Sociedad Hipotecaria Federal S.N.C. Recuperado de [https://dof.gob.mx/nota\\_detalle.php?codigo=5235314&fecha=24/02/2012](https://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5235314&fecha=24/02/2012)

\*RIESGO. Es el grado de posibilidad de pérdida para un empresario, en un proceso productivo o de inversión. En contraposición, el beneficio del empresario es el premio (tasa de interés), que recibe por haber aceptado el riesgo (Bembibre, 2009).



**Figura 3.**  
**Factor Comercial con inversión. 3er escenario**

En este escenario, como lo muestra la figura 3, la relación valor físico-valor de mercado, una vez aplicado el factor comercial, queda por arriba de la unidad, por lo tanto, se considera de riesgo, lo óptimo tendría que estar 0.90 y 1.00, donde la diferencia es de 1.03, lo que significa que el valor físico está por arriba del valor de mercado, si se considera la premisa que ningún comprador invertiría una cantidad de dinero del que no pudiera recuperar, quedando en una situación de riesgo\*.



**Figura 4**  
**Factor Comercial con inversión. 4º escenario.**

En este escenario, como lo muestra la figura 4, la relación valor físico-valor de mercado, una vez aplicado el factor comercial, queda por debajo de la norma, 0.88, pero se considera aceptable, toda vez que se trata de un inmueble en mejores condiciones de conservación. Tiene como particularidad que a este se suman las posibles mejoras que se realizarán a los comparables que se considera un promedio, por lo que aumenta el valor Físico.