

Hacia unas tarifas razonables

Vaya de antemano el reconocer la dificultad de establecer una referencia que se adapte al tipo de trabajo que desempeñamos los tasadores, al servicio de una sociedad de tasación homologada por el Banco de España. En los años 80 y 90, en el que se inició el sistema de regulación del mercado hipotecario, arquitectos y arquitectos técnicos que desarrollaban sus trabajos profesionales como autónomos con estudio propio, dedicaban parte de su tiempo a realizar tasaciones hipotecarias para una sociedad de tasación. En esos momentos el tasador percibía aproximadamente el 70% de los honorarios que abonaba el cliente, quedándose la SdT el 30%. Realizar tasaciones era una interesante actividad complementaria para un profesional del sector, que si bien no sostenía el estudio, si representaba un ingreso significativo en relación con las horas de dedicación, y asimismo suponía un ingreso regular en el tiempo en comparación con la irregularidad de los ingresos derivados de los proyectos y obras.

Poco a poco el volumen de trabajo en este campo y la disminución del trabajo de proyectos en estudios de pequeño tamaño, hizo que esta actividad pasase a ser para algunos la actividad principal del estudio. Por otra parte en los años de los grandes desarrollos inmobiliarios, la falta de técnicos preparados hizo que las SdtS exigieran a sus colaboradores en la práctica una dedicación plena, que en muchos casos excedía los horarios laborales razonables. En los últimos tiempos¹, la gran competencia entre las SDTs por obtener contratos con las EEFF, y la ausencia de una legislación laboral que regule los precios de los servicios de los profesionales que realizan los trabajos de valoración, ha hecho que en estos momentos la profesión esté completamente

¹ Podemos centrar el deterioro en el periodo de crisis y más concretamente desde la aparición de las tasaciones de cartera derivadas de las circulares del Banco de España, que obligan a las EEFF a valorar su cartera periódicamente, cuyas tarifas conllevan una reducción normalmente del 50% respecto a la tarifa estándar. Esta degradación se ha agudizado desde la promulgación de la nueva ley de crédito inmobiliario, debido a la presión de las EEFF por obtener precios de oportunidad para las tasaciones que pretenden sufragar al cliente.

degradada y si continúa esta deriva actual, dejará de ser una profesión, entendida como una actividad estable hasta la jubilación.

Las SDTs contratan TODA su “mano de obra especializada” (los tasadores) por medio de contratos mercantiles. Es decir: sin ningún tipo de protección laboral.

De este modo, tasadores que llevaban trabajando de una forma exclusiva para una SdT durante prácticamente la totalidad de su vida laboral, ven acercarse su jubilación cada vez con mayor nivel de abusos laborales, que en la actualidad alcanzan en algunos casos cotas inimaginables, llegando a estar presionados a aceptar trabajos por debajo de los 10 euros/hora bruta como hemos visto en la encuesta recientemente realizada desde la AETH.

Tan centrados estamos en nuestra dinámica diaria, y en la necesidad de pagar nuestra propia hipoteca, que muchas veces ni siquiera nos damos cuenta de lo que representa en el mercado esta cantidad y de los gastos que, como autónomos que somos, la dejan enormemente recortada. No obstante sí nos damos cuenta cada trimestre del año el esfuerzo sobrehumano que supone reservar el importe correspondiente al IVA y cumplir con nuestras obligaciones fiscales.

Es el propósito de este primer análisis establecer una referencia en la relación entre las remuneraciones derivadas de un contrato laboral y las correspondientes a un contrato mercantil.

Análisis de los costes empresariales de un supuesto tasador con contrato laboral

Comenzaremos por analizar este supuesto. No podemos presuponer si un tasador preferiría un contrato de tipo laboral, pasando a ser su única actividad, o bien un contrato mercantil como una actividad más de su desempeño profesional. Cada tasador tiene un perfil determinado. Lo que sí está claro es que aquellos que deseen esta actividad como principal o única, sí desearían obtener un contrato laboral que les proteja. A esto no están dispuestas las SDTs, en las que no se da – que sepamos- ningún caso. No obstante es la primera referencia económica de mercado en que nos debemos fijar.

Para el supuesto de que la actividad se desarrollase mediante un contrato laboral, presentamos el siguiente cuadro, en el que se detalla la estructura de gastos empresariales.

La actividad de tasador normalmente se desarrolla según varios niveles o escalas según la cualificación y experiencia. Hemos planteado un escenario ficticio o teórico de 5 tramos (del I al V), que se corresponde con el siguiente planteamiento:

- I- Tasador novel. Es arquitecto o arquitecto técnico, ingeniero agrónomo, industrial o de otras especialidades. Tiene dos años de experiencia profesional. Ha hecho el curso inicial de valoración, que imparten las propias SDTs. Se le confían tasaciones de menor riesgo: viviendas en edificio de menor importe, algunas unifamiliares y algunos pequeños locales. (puede haber variaciones según SDTs)
- II- Tasador con unos 2 o 3 años de experiencia en la SdT. Ha realizado además el curso de formación para valorar promociones, terrenos finalistas, naves industriales. Se le confían tasaciones de mayor importe que las del nivel I.
- III- Tasador con unos 5-10 años de experiencia. Ha realizado además de los anteriores, el curso de terrenos con gestión urbanística pendiente. Se le confían tasaciones de mayor importe, promociones, edificios de oficinas, naves industriales, terrenos hasta cierto importe. Etc.
- IV- Tasador Especialista con unos 10-15 años de experiencia. Ha realizado además el curso de inmuebles ligados a explotaciones económicas. Se le confían además de las anteriores, valoraciones de hoteles, centros comerciales, colegios, geriátricos, terrenos más complejos etc...
- V- Tasador especialista y singulares. Con 15-20 años experiencia. Se le confían tasaciones de alto riesgo, con valores de tasación superiores, clientes singulares etc.

Esta escala se presenta a título de ejemplo, para poder establecer una graduación de salarios que pudieran corresponderse con distintas cualificaciones de técnicos medios y superiores con contratos laborales de mercado entre los 22.000 euros brutos para el nivel I y los 46.000 euros brutos para el nivel V.

Presentamos en la tabla la equivalencia de estos salarios brutos, con los netos mensuales de cada uno (desde 1.256 euros mes *14 pagas para el nivel I y los 2.420 euros/mes *14 pagas para el nivel V) una vez deducidos los costes laborales a cuenta del trabajador.

Analizamos los costes laborales por parte de la empresa, según la legislación laboral vigente, de los que son obligatorios los cuatro primeros a la seguridad social: 23.6 % contingencias comunes, 5.5% fondo desempleo, 0.2% fondo garantía salarial, y 0.6% formación profesional.

Añadimos los costes que representa la legislación laboral vigente, que si bien no se desembolsan en todos los casos, suponen una reserva para hacer frente a los derechos reconocidos de los trabajadores. De este modo estimamos una reserva de indemnización por despido de 1 mes por año trabajado. Y aproximadamente 20 días naturales por sustituciones en vacaciones (se estima que no todas las vacaciones se sustituyen), bajas laborales y otras sustituciones.

También tenemos en cuenta los costes derivados del lugar de trabajo, arrendamiento de oficina, gastos de suministros de la misma, gastos en equipos informáticos de estos trabajadores, de equipos de comunicaciones, material de oficina. Se ha optado en este cuadro por no incluir los costes derivados de los desplazamientos a los inmuebles, ni vehículos de empresa, que ciertamente serían necesarios para el desarrollo de esta actividad, debido a que existe una horquilla muy amplia en este concepto (altísimo coste en zonas más rurales y menor coste en zonas más urbanas) .

ANÁLISIS DEL COSTE TOTAL EMPRESA DE UN TRABAJADOR CON CONTRATO LABORAL						
neto trabajador x14 pagas		1.256 €	1.355 €	1.539 €	1.943 €	2.420 €
bruto mensual trabajador X14 pagas		1.571 €	1.714 €	2.000 €	2.571 €	3.286 €
ESCALA EXPERIENCIA, NIVEL Y FACTURACIÓN		I	II	III	IV	V
BRUTO TRABAJADOR ANUAL		22.000 €	24.000 €	28.000 €	36.000 €	46.000 €
23,6%	SS contingencias comunes	5.192 €	5.664 €	6.608 €	8.496 €	10.856 €
5,5%	SS fondo desempleo	1.225 €	1.337 €	1.559 €	2.005 €	2.562 €
0,2%	SS fondo garantía salarial fogasa	289 €	315 €	368 €	473 €	605 €
0,6%	SS formación profesional	68 €	74 €	87 €	112 €	143 €
8,3%	e provisión despido (aprox un mes por año max 24a)	1.833 €	1.999 €	2.332 €	2.999 €	3.832 €
5,5%	e riesgo baja y sustitución y vacaciones (est 20 dias año)	1.205 €	1.315 €	1.534 €	1.973 €	2.521 €
eur/mes 1,0%	e seguro accidentes laborales y otros	284 €	310 €	362 €	466 €	595 €
eur/mes 22,00	e alquiler local i/gastos (10m2/empleado)	2.640 €	2.640 €	2.640 €	2.640 €	2.640 €
eur/mes 120,00	e gastos equipo inform. Comunic. Mob y material oficina	1.440 €	1.440 €	1.440 €	1.440 €	1.440 €
TOTAL COSTE EMPRESA		36.177 €	39.095 €	44.931 €	56.603 €	71.193 €
relación coste total / bruto trabajador		1,64	1,63	1,60	1,57	1,55

Como resultado de este análisis, comprobamos que los costes empresariales analizados suponen un incremento respecto del salario bruto del trabajador, de aproximadamente un 60% .

Es decir, si la empresa contratase laboralmente a los tasadores, según la escala de salarios brutos indicada, un tasador del nivel I, con un sueldo bruto de 22.000 euros le costaría en realidad 36.177 euros anuales.

De la misma forma, un tasador de nivel III, que percibiría 28.000 euros anuales de salario bruto, costaría a la empresa unos 45.000 euros, y así sucesivamente

A la vista de lo anterior nos preguntamos: ¿hay alguna razón para pensar que esta misma escala no deba funcionar también en sentido inverso?

Pensamos que en principio es reversible. Es decir: si un tasador está percibiendo alrededor de 36.000 euros anuales como autónomo, puede hacerse a la idea de que este importe es equivalente a un contrato laboral de 22.000 euros BRUTOS. Siempre que los costes de desplazamiento a las visitas vayan a cuenta de la empresa.

En definitiva: primera regla de homogeneización: los importes que facturamos como autónomos equivalen a un salario bruto equivalente como contrato laboral resultante de dividir por 1.6 aproximadamente, en el supuesto de que los gastos de desplazamiento del tasador (vehículo y combustible) fuesen por cuenta de la empresa.

Si percibe menos que esta cantidad, (y le dedica más que las estrictas 40 horas semanales con sus correspondientes vacaciones), algo no está funcionando correctamente, ya que un contrato laboral de 22.000 euros está perfectamente en el mercado actual para un profesional de las características que aquí se requieren.

Realizando la operación inversa, y teniendo en cuenta de que el salario mínimo interprofesional es de 13.300 euros año, multiplicado por 1.6 resultan 21.280 euros año. Por lo que concluimos que cualquier tasador que perciba menos de esta cantidad anual, (trabajando un horario NORMAL, en días laborables NORMALES y con vacaciones, bajas por enfermedad NORMALES) está en realidad **por debajo del S.M.I.**

Esto tiene unas implicaciones importantes, ya que trabajar por debajo de costes es una práctica controlada por la CNMC.

Este análisis no es específico para la actividad de tasador, siendo genérico para cualquier trabajador. Para el caso de los tasadores habría que integrar los costes de desplazamiento específicos, así como el coste de colegiación obligatoria necesario para firmar como profesional. Asimismo existen otros costes específicos de la empresa para los tasadores, como el seguro de RC, que en el caso de contrato laboral quedaría integrado en la RC de la empresa.

Analizaremos próximamente en el siguiente capítulo el punto de vista inverso. Es decir: los costes asociados a la actividad desde el punto de vista del tasador autónomo y veremos si existe una confluencia con este primer análisis desde el punto de vista del empleador.

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE TASADORES HIPOTECARIOS – AETH

Documento preparado en el marco del primer congreso - asamblea de la AETH