

ficio e incluso aumentarlo. No pueden tomarse decisiones con tal incertidumbre.

Si hoy día un inversor internacional pretende una compra de un activo, querrá conocer el coste y la rentabilidad. Podemos hacerlo. Si el activo está en el centro de Sevilla y el inversor es local de la ciudad, probablemente tenga los *inputs* necesarios para ajustar esos riesgos. En caso contrario será difícil transmitir a un Consejo de Administración en Suecia, Canadá o los Estados Unidos de México, circunstancias como:

1. Hay líderes de opinión o asociaciones con peso suficiente para que no se haga una obra voceando sesgadamente determinado informe incompleto.
2. Los informes de inundabilidad pasan de la Agencia Andaluza del Agua a la Confederación Hidrográfica del Guadalquivir según sentencias resultado de guerras interadministrativas.
3. Los datos de ofertas de venta no necesariamente recogen la realidad del precio de mercado, ni de demanda encapsulada, ni de capacidad de endeudamiento.
4. Los riesgos arqueológicos o los tiempos administrativos de tramitación se calculan con datos medios, cuando deben ser individualizados.
5. Excelentes y reconocidos arquitectos no pudieron sacar en 8 años un proyecto hotelero en un convento desamortizado por la interpretación de la edificabilidad.
6. Promotor, jurista y arquitecto, todos de gran cualificación profesional, no pudieron desarrollar Hotel y Centro de Interpretación de la Cultura Tartésica.
7. Determinada torre de Sevilla se ha construido a pesar de no resolver problemas de tráfico, aéreos o de incendios incluso con un cambio político en el ínterin.
8. El despacho profesional contratado es muy bueno en ¿Contactos? ¿Diseño? ¿Proceso constructivo? ¿Control de obras? O, simplemente ¿es muy barato?
9. La constructora contratada es absorbida por una multinacional pasando de familiar y accesible a ser una acumulación de gestores ajenos a la obra? Etc.



Yo me pregunto: ¿Esto lo resuelve el *Big Data*?. Ahora responderos vosotros, lectores, a las preguntas que me hice al principio. Y a las que vosotros, “inocentemente” habréis añadido: La intencionalidad, el uso y el beneficiado futuros de toda la información acumulada... Vosotros mismos.

Y concluyamos que, como en todas las profesiones: Será necesario poner en su sitio el trabajo del profesional, en este caso el de la valoración, en honorarios, en plazos, y en contenido, pues debe cobrar un trabajo cualificado, debe hacerlo en un tiempo de maduración razonable y no dejando de valorar con acierto los riesgos no estadísticos, o sea la individualización del activo.

Algunos especialistas ya trabajan en esto para hacer por sistematizarlo, desarrollando el RiskManagement®, frente a las *due dilligence*, los análisis de mercado, los estudios de viabilidad, los Dafo de un Activo u otros perifollos de dudosa seriedad y sistemática, según quién lo haga, pero que se realizan por personas ajenas al sector de la valoración. Eso pasa en este mundo de advenedizos del *project management*, de la hoja de cálculo usada por alguna empresa promotora desaparecida, del vendedor de pisos, o de la estadística bancaria...

Termino enlazando con el subtítulo: El debate que os comenté al principio de este artículo acababa con un chiste en el que salían tres viñetas: la Silla Tipo, la Silla Individual y .... definitivamente la Silla Óptima, la que el carpintero le ha hecho realmente al cliente .... No era la silla, claro. Era el concepto. Y si jugamos con sillas... podemos quedarnos de pie en la rueda de la fortuna en que vivimos, con una competencia atroz ajena a las exigencias del BdE. Pero que disfrutará de los datos de nuestro trabajo. No lo dudéis. [ (O) ]