Normas Internacionales de Valuación 2005

International Valuation Standards Committee

International Valuation Standards Committee
12 George Street
London
United Kingdom SW1P3AD

Teléfono: 44 1442 879306
Facsímil: 44 1442 879306
Internet: http://www.ivsc.org

Copyright © 2003 International Valuation Standards Committee
Todos los derechos reservados

Ninguna parte de esta publicación podrá reproducirse, almacenarse en un sistema de recuperación, o transmitirse de ninguna forma por ningún medio electrónico, mecánico, de fotocopiado, grabación u otro, sin el consentimiento previo por escrito del International Valuation Standards Committee, 12 Great George Street, Londres SW1P3AD, Reino Unido. Internet: http://www.ivsc.org.

Contribuciones Financieras

El IVSC agradece las contribuciones financieras recibidas para el desarrollo de la séptima edición de las Normas Internacionales de Valuación de las siguientes organizaciones

- American Appraisal Associates
- American Society of Appraisers
- Appraisal Institute of Canada
- Appraisal Institute, U. S.
- Appraisal Institute of Canada
- ATIS Real Weatherhalls
- Australian Property Institute
- China Appraisal Society
- Cushman & Wakefield Healey & Baker
- Driver Jonas
- DTZ Debenham Tie Leung Ltd.
- EEA Network European Expert Alliance
- Gerald Eve
- GVA Grimley
- Hong Kong Institute of Surveyors
- Jones Lang LaSalle
- King Sturge
- Knight Frank
- Association of Valuers and Propert Consultants in Private Practice Malaysia
- Board of Valuers, Appraisers and Estate Agents Malyasia
- The National Association of Romanian Valuers
- RICS - Royal Institution of Chartered Surveyors
- Thai Valuers Association
- Verband Deutscher Hypothekenbanken e. V. (Association of German Mortgage Banks)

La nomina del IVSC al 1 de Enero de 2005, se integraba como sigue:

Miembros Plenos del Consejo

- Australian Property Insitute
- Appraisal Institute of Canada
- China Appraisal Society
- Bundesverband o. b. u. v sowie qualifizierter Sachverttaindige e. V – Alemania
- Verband Deutscher Hypothekenbanken
- Raad voor Onroerende Zake – Países Bajos
- New Zealand Property Institute
- Royal Institution of Chartered Surveyors – R. U.
- Appraisal Institute, EE. UU.
- American Society of Appraisers

Miembros Electos al Consejo

- Hon Kong Institute of Surveyors
- Korea Appraisal Board
- Surveyors Institute of Malawi
- The Institution of Surveyors, Malasia
- The National Association of Romanian Valuers
- Thai Valuers Association

Representante de País en Desarrollo en el Consejo

- Instituto Argentino de Tasaciones
- Australian Institute of Property Valuation and Valuation Standards
- Instituto Brasileiro de Avaliacoes
- Registro Nacional de Avaluadores – Colombia
- The Czech Chamber of Appraisers
- Body of Sworn-In Valuers of Grees
- Indonesian Society of Appraisers
- The Society of Chartered Surveyors in the Republic of Ireland
- The Irish Auctioneers and Valuers Institute
- Appraisal Academy of Real Estater Research – Israel (R.A.)
- Consiglio Nazionale Geometri – Italia
- Japanese Association of Real Estate Appraisal
- Chamber of Professional Appraisers of
- Latvian Association of Appraisers – Estonia
- Lithuanian Association of Property Valuers
- Lithuanian Association of Property and Business Valuation Enterprises
- National Association of Mexican Valuation Institutes
- Norges TakseringsForbund
- Nigerian Institution of Estate Surveyors and Valuers
- The Polish Federation of Valuers´ Associations
- Russian Society of Appraisers
- Singapore Society of Surveyors and Valuers
- Slovenian Institute of Auditors
- South African Insitute of Valuers
- Asociación Profesional de Sociedades de Valoración – España

Kazakstan
- The Association of Appraisers of Kazakstan
- Samfundet För Fastighetsvardering – Suecia
- Sociedad de Ingeniería de Tasaciones de Venezuela
- Ukrainian Society of Appraisers

Los siguientes son representantes no socios sino Observadores al IVSC
- The Albanian Society of Real Property Valuers
- Barbados Association of Professional Valuers
- The Association for Authorized Real Estate Valuation - Finlandia
- Gerogian Federation of Profesisional Assets Valuators
- Expertise Insitute for Valuations of Assets of Georgia
- Macedonian Appraisal Society
- Slovak Association of Economic Appraisers

Los siguientes son representantes no-socios sino Corresponsales en el IVSC
- Palestinian Auditors and Accountants Association
- Price Control Department, Ministry of Finance, Vietnam

OFICINA INTERNACIONAL
12 Great George Street
London SW1P3AD
United Kingdom
Tel/Fax: 44 1442 864064
Email: ivsc@ivsc.org
http://www.ivsc.org

30 de Noviembre de 2005

Estoy encantado en presentar la séptima edición de las Normas Internacionales de Valuación. Esta es la publicación final que concluye el Proyecto de Normas del IVSC. Esta quizá sea la edición más importante de las NIV publicada hasta la fecha. El IVSC está comprometido a desarrollar Normas que respalden los marcos de revelación desarrollados por otras organizaciones internacional incluyendo a la Junta de Normas (IASB) A partir del 1 de Enero de 2005 más de noventa países exigirán o permitirán el uso de las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS) que han sido desarrolladas por la IASB. Los conceptos de Valor Razonable y Valor de Mercado se aplican ampliamente a lo largo de las IFRS pero para que sean aplicados de manera consistente esos conceptos requieren el respaldo de normas de valuación robustas. Durante el pasado año, el IVSC ha actualizado y reformado las Normas Internacionales de Valuación para asegurarse que satisfacen los requerimientos oficiales establecidos en los documentos del IASB que estarán en vigor a partir del 1 de Enero de 2005.

Las valuaciones consistentes y comparables son esenciales para asegurar que se proporciona información financiera de alta calidad a los usuarios de los estados financieros. Hay crecientes indicaciones de que las profesiones contable y de auditoria **exigirán** valuaciones que cumplan con las Normas Internacionales de Valuación a fin de lograr la aplicación consistente y rigurosa de las Normas Internacionales de Contabilidad, y comparación a través de las fronteras. Por ejemplo, el Manual de Contabilidad de las IFRS emitido por PricewaterhouseCooper estipula que 'El Comité Internacional de Normas de Valuación (IVSC) es la principal autoridad internacional en materia de métodos de valuación que han de adoptarse con relación a las IFRS.[1]

Los Estados Financieros Modelo para las IFRS (2205) publicados por Deloitte estipulan que "La tierra y edificios se revaluaron al 31 de Diciembre de 20XX por los señores Lacey & King, valuadores independientes no conectados con el Grupo, sobre la base de valor de mercado. La valuación cumple con las Normas Internacionales de Valuación y se basó en transacciones de mercado recientes en transacciones libres para propiedades similares".[2]

Un primer paso esencial para desarrollar series de normas de valuación de alta calidad es el desarrollo de una jerarquía de valor razonable consistente y comprensiva que señale los objetivos de medición y provea un marcho conforme al cual puedan desarrollarse normas de valuación que reúnan esos objetivos. Tanto la IASB como la US Financial Accounting Standards Borrad (FASB) tienen en la actualidad proyectos para desarrollar una jerarquía de valor razonable que estipule los objetivos de medición acordado y provea un marco para la evaluación del valor razonable. Las NIV tendrán que asegurar que las bases de valuación apropiadas son aplicables a los objetivos de medición requeridos, una vez que estos queden definidos.

La valuación para fines de información financiera es sólo un área de las que cubren las Normas Internacionales de Valuación. El IVSC se ha mantenido atento al desarrollo del nueva Acuerdo de Basilea (Basilea II) por el Comité se Supervisión Bancaria de Basilea. El Acuerdo, que deberá ponerse en práctica a fines del 2006, introduce nuevos requerimientos internacionales de capital

[1] PricewaterhouseCoopers Manual of Accounting-IFRS for the UK, párrafo 16.200 publicado en 28-04.04. Publicado en www.pvcinform.pwcglobal.com

[2] Deloitte Estado Financiero Modelo para IFRS para el año que termina en 31 de Diciembre de 2005. Disponible en www.iasplus.com

para los bancos y otras instituciones financieras. La importancia de la valuación de bienes raíces como un instrumento de administración del riesgo en los préstamos garantizados se reconoce en el Basilea II y por primera vez se hace obligatoria. No sorprende que el Comité de Basilea enfatiza la adopción de normas de valuación de activos aceptadas internacionalmente en su orientación publicada para los supervisores nacionales y para los bancos que están haciendo planes para la transición a Basilea II. Un objetivo de Basilea – permitir que se hagan comparaciones sobre la relativa fuerza financiera de los bancos – solamente es posible su los bancos valúan su colateral inmobiliarios conforme a una base consistente.

Las Normas Internacionales de Contabilidad del Sector Público están recibiendo creciente reconocimiento alrededor del mundo. El IVSC tuvo la satisfacción de aceptar una invitación para ser miembro del Grupo Consultivo del Comité de Sector Público de la Federación Internacional de Contadores, que fue creado a principios de este año. Fue un gran placer para mi en lo personal haber sido invitado a dirigirme al 4º Simposio Anual de Contabilidad y Presupuestos auspiciado por la OCDE en París y tener la oportunidad de presenta el IVSC a muchos de los funcionarios superiores de los Ministerios de Finanzas alrededor del mundo. El IVSC estará dirigiendo más atención a la aplicación de sus normas a las entidades del sector público en el año venidero.

El desarrollo de las Normas Internacionales de Valuación durante los últimos cinco años ha sido extraordinario. Lo que parecía improbablemente visionario hace unos cuantos años se ve ahora como una parte esencial y crecientemente embebida en el marco reglamentario. Se ha producido un conjunto de normas internacionales de alta calidad e internacionalmente aceptadas. El proceso de convergencia va bien avanzado con la adopción de las normas internacionales por un creciente número de países en lugar de que cada una mantenga o desarrolle sus propias normas. Nada de esto habría sido posible sin la dedicación y compromiso de un grupo de individuos que dan su tiempo voluntariamente al trabajo del IVSC. Quiero expresar mi agradecimiento a todos los integrantes del Consejo de Administración del IVSC, a la Junta de Normas del IVSC, y a los muchos otros individuos que se reúnen en Grupos Expertos ad-hoc. También debo agradecer a Michael R. Milgrim quien, como editor técnico del IVSC, tiene la tarea de traducir las muchas discusiones largas de la Junta de Normas a un texto escrito.

Atentamente,

John Edge, FRICS
Presidente del Comité Internacional de Normas de Valuación

Cambios Entre la IVSC 2001 y la Sexta Edición del IVSC (2003)

Esta sección provee una visión general de los cambios que se introdujeron en la sexta edición dela Normas Internacionales de Valuación. Dada la dinámica naturaleza de la profesión valuatoria, las versiones impresas de las Normas, sea en inglés o en traducción, tienden a tener una vida corta. Se recomienda a los lectores consultar el sitio del IVSC en la red para obtener información sobre los proyectos actuales del IVSC e instrucciones sobre como obtener la copia más actualizada de las Normas. Los principales cambios en la séptima edición de las IVS (2005) incluyen lo siguiente: 1) una amplia revisión de la AIV 1, Valuación para Información Financiera, que se llevó a cabo en respuesta al Proyecto de Mejoras del IASB y a los cambios que introdujo en la edición 2004 de la Normas Internacionales para Información Financiera (IFRS); 2) el reconocimiento por el IVSC del costo de reposición depreciado como una metodología de mercado, lo que impuso la necesidad de redactar de nuevo la NO 8, que ahora de denomina El Enfoque de Costo para Información Financiera-)CRD), y 3) la introducción de tres nuevas Notas de Orientación después de que estuvieron expuestas en el sitio del IVSC en la reda – éstas incluyen la NO 12, Valuación de Inmuebles Especializados para Comercialización; NO 13, Valuación Masiva para Impuestos Inmobiliarios; y NO 14, Valuación de Inmuebles en las Industrias Extractivas. El subrayad con negrita en la sección 5 de las NO el cual se introdujo en la sexta edición, debe servir para dirigir la atención del lectora puntos críticos, pero todos párrafos de las Normas, Aplicaciones y Orientación tienen igual peso, y el cumplimiento de los principios y procedimientos señalados a lo largo de todo el documento es obligatorio. El IVSC también pública Documentos Técnicos en su sitio de la red. Estos complementar las Normas pero no se consideran parte integral del documento de Normas.

Conceptos y Principios Generales de Valuación

Las citas de la IFRS en los epígrafes 3.41 y 3.42 se han actualizado.

El epíg, 3.7 ha sido escrito de nuevo.

La discusión de costo de reposición depreciado en los epígrafes 4.9,4.9.1, 8.1 y 8.2 ha sido suprimida. El epíg. 8.2 introduce la nueva definición del IVSC de propiedad especializada.

El orden de secuencia de los tres enfoques en el epíg, 9.2.1 se ha revisado, Se ha revisado el epíg. 9.4.

Código de Conducta

La definición de Valuador Externo en el epíg. 3.5 fue revisada.

Tipos de Propiedad

La secuencia de los tres enfoques en el epíg. 2.7 ha sido revisada. El epíg 2.7.3.1 fue revisado. El epíg. 2.7.7.1 de la sexta edición fue suprimido.

La definición de favor del cliente en el epíg. 4.4.2.1 fue ampliada.

Las citas de las IFRS en los epígs. 5.4, 5.4.1, 5.4.2, 5.4.3, y 5.4.4 fueron actualizadas y el epíg. 5.4.6 de la sexta edición fue suprimido.

Normas Internaciones de Valuación (IVS)

Introducción a las Normas Internacionales de Valuación

La última frase del epíg. 4.1.1 de la sexta edición ha sido suprimida; el epíg. 4.2.2. de la sexta edición también se suprimió.

IVS 1, se agregó el epig. 3.4; los epígrafes 4.1.1 y 4.1.2 son nuevos; los epígrafes 4.3, 4.4, 4.5, 4.6 se eliminaron; la sección 5 se reorganizó (los puntos en la sección 5 de IVS 1 e IVS 2 se presentan ahora en la misma secuencia); el epíg. 8.1 fue revisado.

IVS 2, el epíg. 4.2 es nuevo; los epígrafes 4.3, 4.4, 4.5 y 4.6 se eliminaron; la sección 5 se reorganizó (los puntos en la sección 5 de IVS 1 e IVS 2 se presentan ahora en la misma secuencia); el epíg. 8.1 fue revisado.

IVS 3, las secciones 1, 2 y 7 del antiguo Borrador para la Nota de Asesoría se redujeron; se revisó completamente la sección 5; la sección 6 y los epígrafes 3.5, 3.6, 4.1, 7.2,, y 8.2 son nuevos; los epígrafes 4.2 y 7.3 a 7.7 del antiguo Borrador para la Nota de Asesoría fueron eliminados.

Aplicaciones Internacionales de Valuación (IVA)

IVA 1, Los epígrafes 1.1 y 1.2 son revisiones de los epígrafes 1.1 y 1.3 de la sexta edifición. El epíg 1.2 de la sexta edición ha sido suprimido. Los epígrafes 2.2 y 2.3 han sido actualizados.

En la sección 3.0, las definiciones de costo de reposición depreciado (epíg. 3.2) y propiedad especializada (epíg. 3.4) han sido revisadas. La definición de propiedad especializada par comercialización (eíg. 3.4 de la sexta edición) fue suprimido. Varías definiciones contables de la IFRS/IAS han sido actualizadas, v. r., valor residual (epíg. 3.7), importe cargado (epíg. 3.10), valor razonable menos gastos de venta (antes precio neto de venta)(epíg. 3.12), valor neto realizable (epíg. 3.13), importe recuperable (epíg. 3.14), y vida útil (epíg. 3-18). Las definiciones de activos circulantes (epíg. 3.11 de la sexta edición) y deterioro (epíg. 3.21 de la secta edición) fueron suprimidas. Se han agregado las definiciones de vida económica (epíg. 3.19, pérdida por detrioro (epíg. 3.20) y unidad generadora de efectiva (epíg. 3.21) de las IFRS/IAS.

La sección 4.0o de la séptima edición es texto nuevo en su totalidad.

La sección 5.0 ha sido revisada extensamente y ampliada. Las normas contables aplicables se listan en el epíg. 5.2, y se explican en el epíg. 5.3, las distinciones fundamentales entre los modelos de costo y valor razonable. De ahí en adelante se exponen los requisitos para las valuaciones según cada norma de contabilidad. V.g., IAS 16 (epíg. 5.4), IAS 40 (epíg. 5.6), IAS 36 (epíg. 5.7, IFRS 3 (epíg. 5.8), IFRS 5 (epíg. 5.9), IAS 2 (epíg. 5.10, e IAS 41 (epíg.5.12). El epíg. 5.11 trata los costos de venta. El epíg. 5.7 de la sexta edición ha pasado a ser el epíg. 5.13 revisado de la séptima edición

La sección 6.0 también fue ampliamente reorganizada y revisada. Los temas se tratan en el siguiente orden: identificación de clase de activo (epíg. 6.1);, depreciación conforme a la IAS 16 (epíg. 6.2); valor de uso alterno (epíg. 6.3); propiedad especializada (epíg.6.4) frecuencia de valuación (epíg. 6.5); propiedad, planta y equipo arrendados según la IAS 17 (epíg.6.6) propiedad de inversión según la IAS 40 V 6.7); y otros requisitos conforme a las IAS (epíg. 6.8),

No se hicieron cambios a la sección 7.0.

Para la séptima edición se desarrolló el Anexo A, Orientación Adicional sobre Contabilidad de Arrendamientos. El Anexo A de la versión de la AIV 1 en la sexta edición, Antecedentes Contables de la AIV 1, se actualizará y colocará en el sitio del IVSC en la red como un trabajo técnico. Los otros dos Anexos a la AIV 1, den la sexta edición fueron eliminados.

IVA 2, El epíg. 4.1 ha sido revisado, y se suprimió en el epíg. 6.4.1 la discusión de costo de reposición depreciado. El epíg. 7.4 ha sido abreviado. Los epígrafes 5.3, 5.8 y 8.1 se refieren ahora a la IVS 3.

Notas de Orientación

Todas las Notas de Orientación se han reducido a un formato de seis partes. Algunas partes del texto en la sección 5 se han colocado en negritas (véase atrás).

NO 1, El epígrafe1.8 se actualizó: el epíg. 1.9 de la sexta edición ha sido eliminado.

Se eliminó la discusión de costo de reposición depreciado del epígrafe 3.11.

El epígrafe 4.1 fue reducido. El orden de secuencia de los tres enfoques en los epígrafes 5.10, 5.11, 5.12, 5.13, 5.20.1, 5.20.2 y 5.20.3 se revisó. El epíg. 5.11.1 de la sexta edición fue eliminado. Los epígrafes 5.13.6 y 5.27 fueron revisados

NO 2, Los epígrafes 1.2 y 1.6 de la sexta edición han sido suprimidos. El epíg. 1.2 (epíg. 1.3 en la sexta edición) se redujo. El epíg. 1.5 es texto nuevo.

En la sección 3.0, las definiciones en la sexta edición de arrendamiento rotativo o arrendamiento porcentual (epíg. 3.1.8.2), renta excesiva (epíg. 3.1.10), valor de propiedad absoluta o arrendada (epíg. 3.1.11.1), valor de arrendamiento (epíg. 3. 1.11.2) y las definiciones de las IFRS (IAS 17) de arrendamiento operativo y arrendamiento financiero (epígrafes 3.2.1 y 3.2.2) se suprimieron.

NO 3, está actualmente sujeta a revisión; se publicaré en el sitio del IVSC en la red una vez que quede terminado.

NO 4, el epíg. 3.6, el cual define cuatro diferente tipos de flujo de efectivo, ha sido revidas. Las definiciones de negocio en marcha y favor del cliente en los epíg. 3.11 y 3.13 se actualizaron. El epíg. 4.2 de la sexta edición fue suprimido. La secuencia de la discusión sobre la aplicación de los tres enfoques en el epíg. 5.8 ha sido revisada.

NO 5, el epíg, 2.3 de la sexta edición fue suprimido; el orden de secuencia de la discusión de la aplicación de los tres enfoques en los epíg. 5.8, 5.9 y 5.10, ha sido revisada.

NO 6, el epíg. 3.11, que define cuatro tipos de flujo de efectivo, ha sido revisado.

Las definiciones de negocio en marcha y favor del cliente en los epíg. 3.19.3 y 3.21fueron actualizadas. El orden de secuencia de la discusión sobre aplicación de los tres enfoques en el epíg. 5.14 ha sido revisada.

NO 7, la referencia a las NIV en el epíg. 1.4, se corrigió; el eíg, 2.2 de la sexta edición ha sido suprimido; la definición de pérdida por deterioro de la IFRS (IAS 16) en el epíg. 4.5 se actualizó.

NO 8, Los epígrafes 1.2 y 2.1 son texto nuevo El epíg. 2.1 ha sido revisado.

En la sección 3.0, las definiciones de costo de reposición (epíg. 3.1) y propiedad especializada (epíg. 3.2) fueron revisadas. Las definiciones de propiedades de mercado limitado (epíg. 3.3), valor de mercado para uso actual (epíg 3.4), y valor en uso (epíg. 3.10), fueron suprimidas. Los epígrafes 3.5, 3.6, 3.7, 3.8, 3.9 y 3.11 han pasado a ser epígrafes 3.3, 3.4, 3.5, 3.6, 3.7 y 3.8. Las definiciones de rentabilidad adecuada (epíg. 3.4) y optimización (epíg. 3.8) han sido revisadas.

Los epígrafes 4.1, 4.1.1. y 4.1.2 han reemplazado el texto de la sección 4.0 de la sexta edición.

Los epígrafes 5.1 y 5.2 sustituyeron a los epígrafes 5.1 y 5.1.1 de la sexta edición. El epígrafe 5.2 de la sexta edición pasó a ser el epíg. 5.3. Los epígrafes 5.3, 5.4 y 5.5 de la sexta edición fueron suprimidos. Los epígrafes 5.5.1 (y siguientes) de la sexta edificón, fueron revisados como epíg. 5.4 (y sigs,). Los epígrafes 5.6, 5.7 y 5.8 de la sexta edición fueron suprimidos. Los epígrafes 5.5 y 5.6

son texto nuevo en la séptima edición. Los epígrafes 5.9, 5.10, 5.11, 5.12 y 5.13 de la sexta edición han sido revisado como los nuevos epígrafes 5.7, 5.8, 5.9, 5.10, 5.11 y 5.12.

El anexo a la NO 8 en la sexta edición fue suprimido.

NO 9, las citas e las IFRA (IAS 36 y 39) en los epígs, 4.2 y 4.3 han sido actualizadas.

NO 10, las definiciones de las IRFS (IAS 41) en los epígs. 3.9 y 3.10 fueron actualizadas.

NO 11 no ha sido revisada.

NO 12, 13 y 14 son texto nuevo**.**

Documentos Blancos

La Valuación en Mercados Emergentes ha aparecido en dos ediciones anteriores de las IVS. Debido a su pertinencia para el ejercicio de la valuación en muchas áreas del mundo en donde la operación y capitalización de los mercados financieros son hechos de desarrollo reciente, se ha conservado este documento como un anexo de la séptima edición del IVS (2005).

El **Glosario** refleja los cambios que se han hecho a las definiciones en los diversos componentes del documento e incorpora términos introducidos en las nuevas Notas de Orientación.

El número de partidas en el **Índice Temático** se ha ampliado, y se actualizaron las definiciones de las IFRS/IAS**.**

Contenido

Introducción

El Comité Internacional de Normas de Valuación (IVSC)
Introducción
Asociados
Logros del IVSC
Sede
El Estatuto del IVSC
Las Normas Internacionales de Valuación
Objetivos y Alcance
Organización de las Normas Internacionales
Formato de las Normas, Aplicaciones y Notas de Asesoría
Fechas de Adopción de los Documentos de las Normas

Conceptos y Principios Generales de Valuación

Introducción
Conceptos de Terreno y Propiedad
Conceptos de Bien Raíz, Propiedad y Activo
Precio, Costo, Mercado y Valor
Valor de Mercado
Mayor y Mejor Uso o Uso Mejor y Más Productivo
Utilidad
Otros Conceptos Importantes
Enfoques de Valuación
Resumen

Código de Conducta

Introducción
Alcance
Definiciones
Ética
Competencia
Revelación
Informe de Valores

Tipos de Propiedad

Introducción
Propiedad Real
Propiedad Personal
Negocios
Intereses Financieros

Normas Internacionales de Valuación

Introducción a las Normas Internacionales de Valuación
IVS 1 Base de Valuación de Valor de Mercado
IVS 2 Bases de Valuación distintas al Valor de Mercado
IVS 3 Informando de la Valuación

Aplicaciones Internacionales de Valuación

IVS 1 Valuación para Informes Financieros
IVS 2 Valuación para Propósitos de Préstamo

Notas de Orientación

NO 1 Valuación de Bienes Raíces
NO 2 Valuación de Derechos Arrendamiento
NO 3 Valuación de Planta y Equipo
(Actualmente sujeta a revisión)
NO 4 Valuación de Activos Incorpóreos
NO 5 Valuación de Propiedad Personal
NO 6 Valuación de Negocios
NO 7 Consideración de Substancias Peligrosas y Tóxicas en la Valuación
NO 8 El enfoque de costo para Informes Financieros - (CRD)
NO 9 Análisis de Flujo de Caja Descontado (FCD) para Valuaciones con Base en Mercado y en No Mercado
NO 10 Valuación de Propiedades Agrícolas
NO 11 Revisión de las Valuaciones
NO 12 Valuación de Propiedades Especializadas para Comercialización
NO 13 Valuación Masiva para Impuestos Inmobiliarios
NO 14 Valuación de Propiedades en las Industrias Extractivas

Documento Blanco

Valuación en Mercados Emergentes

Glosario

Índice Temático

Introducción

El Comité Internacional de Normas de Valuación
- Introducción
  - Asociados
  - Logros del IVSC
  - Sede
- La Constitución del IVSC
- Las Normas Internacionales de Valuación
  - Objetivos y Alcance
  - Organización de las Normas Internacionales
  - Formato de las Normas, Aplicaciones y Notas de Asesoramiento
  - Fechas de Adopción de los Documentos de las Normas

IVSC

International Valuation Standards Committee

El Comité Internacional de Normas de Valuación

Introducción

Los cambios económicos rápidos que tuvieron lugar en la década de los setenta, sirvieron para mejorar el reconocimiento por los participantes en el mercado de la importancia de las valuaciones profesionales de bienes. El paso acelerado de la globalización de los mercados de inversión subrayó marcadamente la necesidad de crear normas aceptadas a nivel internacional, para informar el valor de la propiedad. Era evidente que sin normas internacionales de valuación existía la posibilidad potencial de crear confusión. Los puntos de vista diferentes de los distintos organismos nacionales profesionales de valuación pueden llevar a malas interpretaciones no intencionales. Como respuesta a esta situación, los miembros de un comité técnico del Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) y los representantes de organizaciones estadounidenses de valuación, empezaron a dialogar a finales de los setenta, lo que dio lugar a la creación del Comité Internacional de Normas de Valuación de Activos (The International Assets Valuation Standards Committee TIAVSC) en 1981. El Comité cambió su nombre en 1994 y ahora se conoce como el Comité Internacional de Normas de Valuación (IVSC). El IVSC es una asociación desincorporada que incluye a asociaciones profesionales de valuación de todo el mundo que están obligadas por un solo Estatuto[3]. El IVSC ha tenido dos objetivos:

* Formular y publicar, para el interés público, las Normas de valuación para la valuación de bienes y promover su aceptación mundial; y

* Armonizar las Normas entre los Estados[4] del mundo, identificar y revelar las diferencias en las declaraciones y/o aplicaciones de las Normas cuando estas se presenten.

El IVSC reconoce la diversidad de propósitos para los que se requieren las valuaciones de bienes, incluido su uso en estados financieros, decisiones para otorgar préstamos e hipotecas que garantizados por algún tipo de propiedad, transacciones que tienen que ver con transferencias de propiedad, litigios y pago de impuestos. El IVSC también publica las Notas de Orientación relativas a aspectos específicos de valuación y a la aplicación de Normas en situaciones más específicas de negocios y de prestación de servicios.

En particular, el IVSC ha procurado que las Normas Internacionales de Valuación (NIV) sean reconocidas en las normas de contabilidad y en otras empleadas para informes, y que los Valuadores reconozcan qué es lo que se les exige conforme a las normas de otras disciplinas.

El IVSC ha llevado a cabo tres revisiones de las Normas Internacionales de Valuación que se publicaron en 1985, 1994/97 y en el año 2000. La evolución de estas Normas es prueba del reconocimiento por parte del IVSC de que el cambio es inevitable y continuo aún cuando paulatino y no de fácil discernimiento. El desarrollo continuo de las Normas refleja el compromiso del IVSC para asegurar que las definiciones y la orientación fundamental de la valuación siga vigente en un mundo dinámico.

Asociados

El Comité Internacional de Normas de Valuación se ha convertido en un auténtico organismo internacional, tanto en términos de sus asociados como de su misión. El Comité, fundado con la

[3] El original emplea el vocablo constitución, usual en lengua inglesa para el ordenamiento que rige a una corporación o sociedad.

[4] En todo este documento, la palabra "Estado" conlleva el mismo significado que tiene en su uso por las Naciones Unidas, que reconoce y hace referencia a sus miembros como Estados, v. gr., comunidades políticamente organizadas que tienen su propio aparato de gobierno y ocupan un territorio soberano.

participación de veinte asociaciones nacionales, ha crecido de tal forma que en el año 2000 cuenta con asociaciones nacionales que representan a 35 Estados Miembros Plenos. Además, once Estados tienen la condición de Observadores y otros tres están representados por Corresponsales. Las asociaciones miembro por estos estados se pliegan a los objetivos del IVSC respecto a la valuación, y deben tener un número suficiente de miembros capaces de llevar a cabo valuaciones que cumplan con las Normas. Las asociaciones miembro apoyan las Normas y las Notas de Orientación publicadas por el IVSC y se esfuerzan por lograr el reconocimiento de las Normas en cuanto sea pertinente en sus respectivos Estados.

Se encarece a las asociaciones miembro, informar al IVSC sobre cualquier diferencia significativa que surja entre las Normas nacionales e internacionales, de manera que dichas diferencias puedan informarse a la comunidad internacional. El IVSC reconoce que los Valuadores deben actuar de forma legal y cumplir con las leyes y reglamentos de los Estados en donde ejercen. Las asociaciones Miembro trabajan con autoridades de regulación y control tanto por disposición de ley como voluntariamente y con otras sociedades profesionales para asegurar que las valuaciones cumplan con las Normas y Notas de Orientación del IVSC. También juegan un papel educativo y consultivo en el área de normas de valuación dentro de sus Estados respectivos.

Logros del IVSC

El Comité Internacional de Normas de Valuación es una Organización No Gubernamental (ONG) miembro de las Naciones Unidas, registrado en el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas en mayo de 1985. El IVSC trabaja de manera conjunta con los Estados Miembros y mantiene ~~un~~ enlace con organismos internacionales tales como la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional (FMI), la Organización Mundial de Comercio (OMC), la Comisión de la Unión Europea y el Banco para Conciliaciones Internacionales. El IVSC también mantiene una relación estrecha con organismos normativos tales como el International Accounting Standards Committee (IASC), la International Federation of Accountants (IFA), el International Auditing Practice Committee de la IFA y la International Organization of Security Commissions (IOSCO).

El IVSC proporciona a la profesión contable asesoría y consejo relativo a la valuación, procura coordinar sus Normas y programas de trabajo con las de disciplinas profesionales relacionadas tomando en cuenta el interés público, y coopera con los organismos internacionales para determinar y promulgar Normas nuevas.

Sede

La oficina sede internacional del IVSC se encuentra en Londres, Inglaterra.

12 George Street
London
United Kingdom SW1P3AD
Teléfono: 44 1442 879306
Facsímil: 44 1442 879306

Los asuntos financieros y órdenes se manejan en la Oficina financiera internacional del Comité en Canberra, Australia. Se puede obtener información sobre el Comité y sobre el desarrollo continuo de las Normas en el sitio del IVSC en la red http://www.ivsc.org/.

Los funcionarios del IVSC, que son representantes designados de su(s) respectiva(s) asociación(es) nacional(es), se seleccionan mediante elección entre pares de entre todos los representantes nacionales. Se elige un nuevo presidente cada tres años. La dirección del IVSC está a cargo de un Consejo de Administración, que incluye Miembros Plenos y Electos del Consejo así como el Presidente, dos Vicepresidentes, el Presidente Inmediato Anterior. El Consejo de Administración delega la responsabilidad de revisar las normas y asesoría actuales y la de producir

nuevos borradores, cuando ello sea apropiado, al Junta de Normalización del IVSC. Los miembros de la Junta de Normalización se reclutan en una circunscripción más amplia que la de los institutos asociados al IVSC. Al determinar la integración de la Junta de Normalización, el Consejo de Administración del IVSC busca atraer a un grupo de personas con la mejor combinación posible de habilidades técnicas y experiencia de respaldo en relevantes mercados internacionales de negocios e inmobiliarios, quienes pueden contribuir al desarrollo de normas internacionales de valuación de alta calidad. El Estatuto (Constitución) del IVSC señala en detalle las previsiones para asociación, administración y operación de la organización.

Estatuto (Constitución) del Comité Internacional de Normas de Valuación

Establecido en Melbourne, Australia en 1981. Este es el Estatuto Revisado adoptado conforme a las decisiones tomadas en la Asamblea General del Comité realizada en la Ciudad de Quebec, Canadá el 16 de septiembre de 1995 y en Paris, Francia, el 7 de octubre de 1998.

1.0 Nombre

El nombre del Comité será el "Comité Internacional de Normas de Valuación" (al que en adelante se hará referencia como "el Comité")

2.0 Objetivos

Los objetivos para los que se establece el Comité son:

2.1 Para desarrollar normas verdaderamente internacionales de valuación e información que satisfagan las necesidades de información financiera, de los mercados internacionales de propiedades y de la comunidad internacional de negocios;

2.2 Para desarrollar normas verdaderamente internacionales de valuación e información que satisfagan las necesidades de los países en desarrollo y recientemente industrializados y para auxiliar con la introducción e instrumentación de esas normas;

2.3 Para identificar en donde las normas locales o regionales difieren y trabajar hacia una mayor compatibilidad y armonización entre los requerimientos locales o regionales y las normas internacionales de valuación.

3.0 Sede Ejecutiva

La Sede Ejecutiva del Comité estará en la ubicación que el Comité en su oportunidad determina, tomando en cuenta las recomendaciones periódicas del Consejo de Administración en esta materia. Se dará aviso del cambio de ubicación de la Sede Ejecutiva comunicándolo inmediatamente a cada Estado Miembro (en adelante "Estado Miembro") y a su Representante (al que en adelante se hará referencia como "el Representante").

4.0 Asociados

4.1 La asociación en el Comité será por conducto de Asociaciones, Sociedades o Instituciones nacionales de Valuación que representen a sus respectivos Estados, cuyos Estados deberán ser reconocidos como tales por las Naciones Unidas. Estos cuerpos profesionales deberán satisfacer al Comité de que:

i) Aceptan objetivos que se relacionan con la valuación de activos;

ii) Debe tener un número suficiente de miembros capacitado para llevar a cabo tales valuaciones;

iii) Han satisfecho los requisitos de la Forma de Solicitud de Estado Miembro del Comité; y

iv) Han continuado satisfaciendo tales requisitos.

4.2 Las Asociaciones, Sociedades o Instituciones nacionales de Valuación elegibles se someterán a consideración como candidatos a miembros en la Asamblea General Anual y requiriéndose para ser aceptados como miembros el voto de dos terceras partes del Comité.

4.3 La admisión de Asociaciones, Sociedades o Instituciones nacionales adicionales de cualquier Estado Miembro ya representado en el Comité requerirá la recomendación de la(s) Asociación(es), Sociedad(es) o Institución(es) nacional(es) existente(s) de ese Estado Miembro o el voto favorable de dos terceras partes del Comité.

4.4 Una vez admitido como asociado del Comité, un Estado Miembro continuará como tal siempre que mantenga su elegibilidad en los términos del punto 4.1 y continúe cumpliendo su obligaciones financieras hacia el Comité por conducto del organismo profesional pertinente.

5.0 Representantes de Estado Miembro

Después de haber sido admitido como miembro del Comité cada Estado Miembro, representado por su(s) Asociación(es), Sociedad(es) o Institución(es) nacional(es) nacional(es) de Valuación, deberá designar un Representante (con un Suplente) ante el Comité notificándolo mediante comunicación escrita al Director Ejecutivo, junto con cualesquiera cambios subsecuentes que ocurran a lo largo del tiempo en tal designación. El Representante podrá hacerse acompañar del Suplente en las reuniones del Comité y en las del Consejo de Administración cuando tal Representante sea un Miembro Pleno o Electo del Consejo. El Suplente tendrá el derecho de voz en tales reuniones pero no tendrá derecho al voto.

6.0 Representantes No – Miembros

6.1 Una Institución que no satisfaga el criterio del Comité para ser miembro o no está en posibilidad de satisfacer sus obligaciones financieras para con el Comité puede, mediante el voto de dos tercios del Comité, hacerse representar en el Comité por un Observador. Tal Observador podrá, en adelante, asistir a las sesiones del Comité y participar en los trabajos del Comité, pero no tendrá derechos de votación y no podrá ostentarse como Representante de un Estado Miembro.

6.2 Cualquier Estado que no cuente con una Asociación, Sociedad o Institución nacional de Valuación que satisfaga los requisitos del párrafo 4.1 anterior, podrá, en base a dos tercios del voto del Comité, estar representado en el Comité a través de un Corresponsal. Dicho(s) Corresponsal(es) se comprometerá(n) a promover la formación de tal Asociación, Sociedad o Institución nacional de Valuación, y el(los) Corresponsal(es) cederá(n) el cargo al tiempo en que una Asociación, Sociedad o Institución nacional de Valuación elegible de su Estado obtenga la calidad de miembro en el Comité. Los Corresponsales tendrán derecho de hablar en las Reuniones del Comité, pero no tendrán derecho de voto y no podrán ostentarse como Representantes de un Estado Miembro.

7.0 Consejo de Administración

7.1 La administración del Comité será controlada por el Consejo de Administración. Dicho Consejo de Administración se compondrá de;

i) Miembros Plenos del Consejo, un Miembro Pleno del Consejo se define como el Representante de un Estado miembro cuya calidad inicial como Miembro Pleno del Consejo ha sido aprobada por el Consejo de Administración y cuyo Estado Miembro ha pagado la suscripción anual de Miembro Pleno del Consejo para el año en cuestión.

ii) Miembros Electos del Consejo, un Miembro Electo del Consejo se define como el Representante de un Estado Miembro que por escrito se compromete a pagar la suscripción anual del Miembro Electo del Consejo, durante su período de cargo en el Consejo de Administración, sujeto a lo siguiente;

a) El número máximo de Miembros Electos del Consejo en cualquier año no debe exceder uno menos que el número total de Miembros Plenos del Consejo para dicho año.

b) Uno de dichos Miembros Electos del Consejo será el Representante del País en Vías de Desarrollo, debidamente nombrado conforme a los términos del párrafo 14.

c) La designación de cada Miembro electo del Consejo, que no sea el Representante del País en Vías de Desarrollo, cuya asignación está gobernada por las disposiciones del párrafo 14, será de un período de tres (3) años a partir de la fecha efectiva de dicha nominación, al término de cuyo período, el Representante será elegible para reelección.

d) A partir de la fecha en que se adopte esta Cláusula en el Estatuto (la Constitución), un tercio de los miembros electos del Consejo, con excepción del Representante de País en Vías de Desarrollo, renunciará cada año durante el subsiguiente ciclo inicial de tres (3) años, para permitir que la elección de los Miembros Electos del Consejo de reemplazo se lleve a cabo en cada ciclo sucesivo de tres (3) años. Cada una de estas elecciones se llevará a cabo en la reunión del Consejo de Administración que inmediatamente preceda el primer año de cada uno de los nombramientos.

e) A más tardar 120 días antes de la fecha de dicha Reunión anual del Consejo de Administración, el Secretario Ejecutivo deberá circular a todos los Estados Miembros solicitudes para la propuesta del número requerido de Miembros Electos del Consejo.

Las propuestas por escrito, incluyendo los compromisos mencionados en el párrafo 7.1ii), deberán devolverse al Secretario Ejecutivo 60 días antes de dicha Reunión del Consejo de Administración.

Después de haber tomado nota de dichas propuestas, el Consejo de Administración designará el número requerido de Miembros Electos del Consejo para conformar el complemento de un tercio de los ~~a~~ miembros Electos del Consejo, considerando la limitación máxima de Miembros Electos del Consejo Electo que se establece bajo los términos del párrafo 7.1ii) a).

7.2 Los Miembros del Consejo de Administración deben incluir,

i) Al Presidente, designado de tiempo en tiempo conforme a los términos de las disposiciones pertinentes del párrafo 9.

ii) A dos Vicepresidentes, nombrados anualmente conforme a los términos del párrafo 10.

iii) Al Presidente Inmediato Anterior.

7.3 Todo miembro Pleno del Consejo y todo Miembro Electo del Consejo cuyo Estado Miembro se mantenga al corriente en sus obligaciones financieras para con el Comité, tendrá derecho a un voto en una Reunión del Consejo de Administración. En caso de que haya igualdad en los votos en dicha Reunión del Consejo de Administración, el Presidente tendrá voto de calidad.

7.4 El Consejo de Administración deberá formular las políticas, programas de trabajo, presupuestos anuales (incluidos los niveles de suscripción) y Estados Financieros para que el Comité los ratifique. El año financiero (el "año") del Comité correrá del 1 de enero al 31 de diciembre.

7.5 El Consejo de Administración designará a los funcionarios pertinentes del Consejo de Administración y el Comité y presentará dichas designaciones ante el Comité para su ratificación.

7.6 Cada año, el Consejo de Administración designará a un Director Ejecutivo en los términos del epígrafe 13, y someterá dicha designación al Comité para su ratificación.

7.7 El Consejo de Administración establecerá una Junta de Normalización y cada años designará miembros que se desempeñen en esa Junta de Normalización conforme a los términos del epígrafe 11.

7.8 La responsabilidad de esa Junta de Normalización será asumir la preparación y actualización periódicas de las normas internacionales del Comité, y reportar sus correspondientes recomendaciones en cada reunión del Consejo de Administración.

7.9 Será responsabilidad del Consejo de Administración proveer el personal del IVSC, que incluirá un Director Ejecutivo y cualesquiera otras designaciones consideradas necesarias. A discreción del Consejo de Administración se podrá permitir a un miembro del personal asistir y hablar en las juntas del IVSC, pero sin derecho a voto.

7.10 Tomando en cuenta las recomendaciones de la Junta de Normalización, el Consejo de Administración establecerá y posteriormente emitirá normas internacionales de valuación y publicaciones relacionadas con ellas, después de publicar borradores para comentario y ratificación por el Comité

7.11 El Consejo de Administración deberá reunirse inmediatamente antes de cada Asamblea General del Comité, y en otras ocasiones conforme lo requiera el Presidente.

7.12 En cualquier Reunión del Consejo de Administración debidamente constituida un mínimo de cinco Miembros del Consejo de Administración constituirá quórum.

7.13 No serán válidos los votos por poder será en ninguna de las Reuniones debidamente constituidas del Consejo de Administración.

8.0 Asambleas Generales

8.1 Una Asamblea General del Comité se llevará a cabo a más tardar el día 30 de noviembre de cada año, a la hora y en el lugar que determine el Consejo de Administración. La Asamblea General mencionada arriba se llamará Asamblea General Anual. Las demás Asambleas Generales se llamarán Asambleas Generales Especiales.

8.2 Las Asambleas Generales Especiales del Comité serán convocadas en cualquier momento por el Secretario Ejecutivo bajo la dirección del Consejo de Administración y deberán convocarse a petición escrita de por lo menos cinco Representantes ante el Consejo de Administración o menos diez Representantes ante el Comité

8.3 Las Asambleas Generales Especiales se llevarán a cabo en la Sede Ejecutiva del Comité, a menos que el Consejo de Administración decida lo contrario.

8.4 Se deberá dar aviso de una Asamblea General a los Estados Miembros con veintiocho días de anticipación por conducto de su(s) Representantes(s), y cada aviso deberá especificar la naturaleza general de cualquier negocio que se pretenda tratar en la Asamblea General pertinente.

8.5 En cualquier Asamblea General, cada Estado Miembro tendrá un voto. Un Representante de cualquier Estado Miembro podrá nombrar por escrito, como apoderado al Representante de otro Estado Miembro para que asista a cualquier Asamblea General y hable y vote a nombre de quien le designó.

8.6 Cuando los asuntos se sometan a voto en cualquier Asamblea General, todas las decisiones requerirán de una mayoría de dos tercios de los votos emitidos.

8.7 Los asuntos a tratar en la Asamblea General Anual serán:

i) Ratificar los anteproyectos de exposición de las normas de valuación y de publicaciones relativas entregadas al Consejo de Administración.

ii) Recibir el Informe Anual del Consejo de Administración y de cualquier subcomité;

iii) Recibir y ratificar los Estados Financieros del Comité para ~~del~~ año precedente, así como los ingresos y egresos proyectados contra el presupuesto para el año en curso;

iv) Recibir y ratificar el presupuesto y las suscripciones propuestas por el Consejo de Administración para el año siguiente;

v) Ratificar las designaciones hechas por el Consejo de Administración, incluida la del Secretario Ejecutivo;

vi) Llevar a cabo la transacción de cualquier otro negocio cuyo aviso por escrito haya sido entregado al Secretario Ejecutivo por lo menos catorce días antes de dicha Reunión.

9.0 **Presidente**

9.1 Sujeto a las disposiciones del párrafo 9.4, el Presidente estará en funciones por un período de dos años, que iniciará a partir de la conclusión de la Asamblea General Anual después de la cual vence el cargo del Presidente saliente.

9.2 El Director Ejecutivo deberá hacer llegar a todos los Estados Miembros, las solicitudes para la nominación de Presidente Electo, a más tardar 180 días antes de la segunda Asamblea General Anual presidida por el Presidente titular. Las nominaciones deberán devolverse por escrito al Director Ejecutivo a más tardar 120 días antes de dicha Asamblea. Después de tomar nota de dichas nominaciones, el Consejo de Administración designará al Presidente Designado para el período de dos años, que siga a la segunda Asamblea General Anual presidida por el Presidente titular. El Consejo de Administración informará al Comité su designación en la dicha segunda Asamblea General Anual, para la ratificación de tal nombramiento en dicha Asamblea.

9.3 Si por cualquier razón un Presidente titular no puede cumplir la totalidad de su período de dos años, al separarse de su cargo, el Consejo de Administración deberá, dentro de los 60 días siguientes de haber sido notificado por el Presidente titular y/ o el Director Ejecutivo, iniciar la designación del Presidente Designado como nuevo Presidente por el resto del periodo de dos años del Presidente saliente. Dentro de los siguientes 60 días a partir de la toma de posesión

el Director Ejecutivo deberá comunicar a todos los Estados Miembros el nombre del nuevo Presidente.

9.4 La designación del nuevo Presidente seguirá posteriormente las disposiciones del párrafo 9.2 anterior, excepto que:

i) El Presidente debidamente designado emprenderá sus tareas a partir de la fecha en que fue designado por el Consejo de Administración, dicha designación deberá ratificarse en la Reunión General del Comité inmediata posterior.

ii) Cuando la Reunión General sea una Reunión General Especial, dicho período de cargo correrá por un mínimo menor o mayor que el período de tres años según corresponda, de manera que éste venza al término de la Reunión General Anual que se llevará a cabo en la fecha más cercana a la fecha de los tres años de la Reunión General Especial que es cuando dicha elección finaliza.

9.5 Un Presidente o un Vicepresidente que tome posesión como Presidente bajo los términos del párrafo 9.3, podrá reelegirse por un período de dos años más como máximo.

9.6 El Presidente, al asumir el cargo, puede dejar de representar a su País y el País tendrá el derecho de designar un nuevo Representante en su lugar. Ese Representante tendrá el poder de votar y el Presidente conservará el voto de calidad.

10.0 Vicepresidentes

Cada año, el Consejo de Administración deberá elegir de entre sus Miembros, a dos Vicepresidentes, quienes asumirán el cargo para el año inmediato siguiente, uno de los cuales deberá ser electo al mismo tiempo que el Presidente Designado para ese año, y dar aviso al Comité de tales designaciones para su ratificación en la Asamblea General Anual inmediata.

11.0 Junta de Normalización

11.1 El Consejo de Administración establecerá una Junta de Normalización, cuya función será vigilar, monitorear, modificar, modificar y si fuere necesario producir las Normas Internacionales de Valuación para su aprobación por el Consejo de Administración y ratificación por el Comité.

11.2 La integración de la Junta de Normalización, en primera instancia, deberá comprender a un Presidente, un Presidente Delegado y cualquier otro miembro designado por el Consejo de Administración cada año para fungir en la Junta de Normalización.

11.3 El Consejo de Administración tendrá el derecho de hacer, de tiempo en tiempo, nombramientos adicionales a la Junta de Normalización de personas que no formen parte de los miembros del Consejo de Administración.

12.0 Director Ejecutivo

12.1 El Comité deberá ratificar la designación anual de un Director Ejecutivo por parte del Consejo de Administración. El Director Ejecutivo tendrá el derecho de hablar en las Reuniones pero no tendrá derecho de voto.

12.2 El Director Ejecutivo será remunerado de manera razonable por los servicios prestados y se le reembolsarán los viáticos y demás costos en que incurra por los viajes hacia y desde las Reuniones Generales del Consejo de Administración para asistir a dichas reuniones.

12.3 El Director Ejecutivo desempeñará sus funciones de conformidad con los términos de las condiciones de designación que fijará el Consejo de Administración de tiempo en tiempo.

13.0 Registro del IVSC como entidad legal

El Consejo de Administración deberá registrar al IVSC como una entidad legal pero obligada en los términos de este Estatuto (Constitución) y por cualesquiera leyes que sean aplicables a tales entidades legales, incluyendo, si ello fuere apropiado, leyes aplicables en atención a su oficina registrada.

14.0 Representante de País en Vías de Desarrollo

Sujeto a la recomendación previa del Consejo de Administración y a los términos de las condiciones de nombramiento que serán establecidas por el Consejo de Administración, el Comité deberá ratificar la designación del Consejo de Administración del Representante de un País en Vías de Desarrollo en la siguiente Asamblea General Anual.

15.0 Disposiciones Financieras

Los Estados Miembros deberán, mediante suscripciones anuales establecidas por el Consejo de Administración, cubrir los gastos adecuados y presupuestados del Comité así como los costos de las Reuniones, publicaciones y demás actividades aprobadas. Los viajes, hospedaje y demás gastos de los Representantes que asistan a las Asambleas Generales y del Consejo de Administración, serán pagados por ellos mismos y el Comité no los reembolsará, a menos que el Comité así lo decida.

16.0 Política y Procedimientos

Las operaciones del Comité y del Consejo de Administración se llevarán a cabo de acuerdo con un Manual de Políticas y Procedimientos que será formulado por el Consejo de Administración, sujeto subsecuentemente a las enmiendas que ocasionalmente determine el Consejo de Administración.

Las Normas Internacionales de Valuación

Objetivos y Alcance

El desarrollo de las Normas Internacionales de Valuación (NIV) se ha orientado por a tres objetivos principales

* Para facilitar las transacciones transfronterizas y contribuir a la viabilidad de los mercados internacionales de bienes promoviendo la transparencia en los informes financieros, así como la fiabilidad de las valuaciones realizadas para asegurar préstamos e hipotecas, para transacciones que involucran transferencias de propiedad y para conciliaciones en litigios o asuntos fiscales;

* Para servir como ~~un~~ parámetro o guía profesional para los Valuadores alrededor del mundo, permitiéndoles de ese modo, responder a las exigencias de los mercados internacionales de propiedades para obtener valuaciones confiables y cumplir con los requisitos de información financiera de la comunidad internacional de negocios; y

* Para proporcionar Normas de valuación e informes financieros que satisfagan las necesidades de los países en vías de desarrollo y de reciente industrialización.

Los usuarios de valuaciones realizadas conforme a las NIV podrán confiar en que dichas valuaciones las llevaron a cabo profesionales competentes que se apegan a las normas más altas de conducta ética. Conforme se amplía el alcance de la práctica de la valuación, el término valuación de propiedades ha ganado más aceptación que el término restrictivo valuación de activos, un término que se refiere a las valuaciones que se llevan a cabo principalmente para informes financieros. Un Valuador Profesional de Propiedades es una persona que posee la calificación, habilidad y experiencia necesaria para estimar el valor – generalmente de bienes raíces – para una variedad de propósitos incluyendo transacciones que involucran la transferencia de ña tenencia de propiedad, propiedad considerada como garantía para asegurar préstamos e hipotecas, propiedad sujeta a litigio o pendiente de arreglo por impuestos y propiedad tratada como activo fijo en informes financieros. Un *Valuador Profesional de propiedades* puede también poseer conocimientos específicos para realizar valuaciones de otras categorías de bienes, v. gr., bienes muebles, negocios, intereses financieros. Un *Valuador Profesional de Activos* es una persona con la preparación, habilidad y experiencia necesaria para llevar a cabo la valuación de tierra, edificaciones, y planta y maquinaria, generalmente para incorporación en los estados financieros de las empresas.

Las Normas Internacionales de Valuación representan la práctica aceptada o mejor, en la profesión de Valuación también conocida como Principios de Valuación Generalmente Aceptados (PVGP). La intención es que las Normas Internacionales de Valuación y las normas nacionales de los Estados Miembros respectivos sean complementarias y de apoyo mutuo. El IVSC promueve que se revelen las diferencias entre las declaraciones y/o aplicaciones de las Normas Internacionales y nacionales de Valuación.

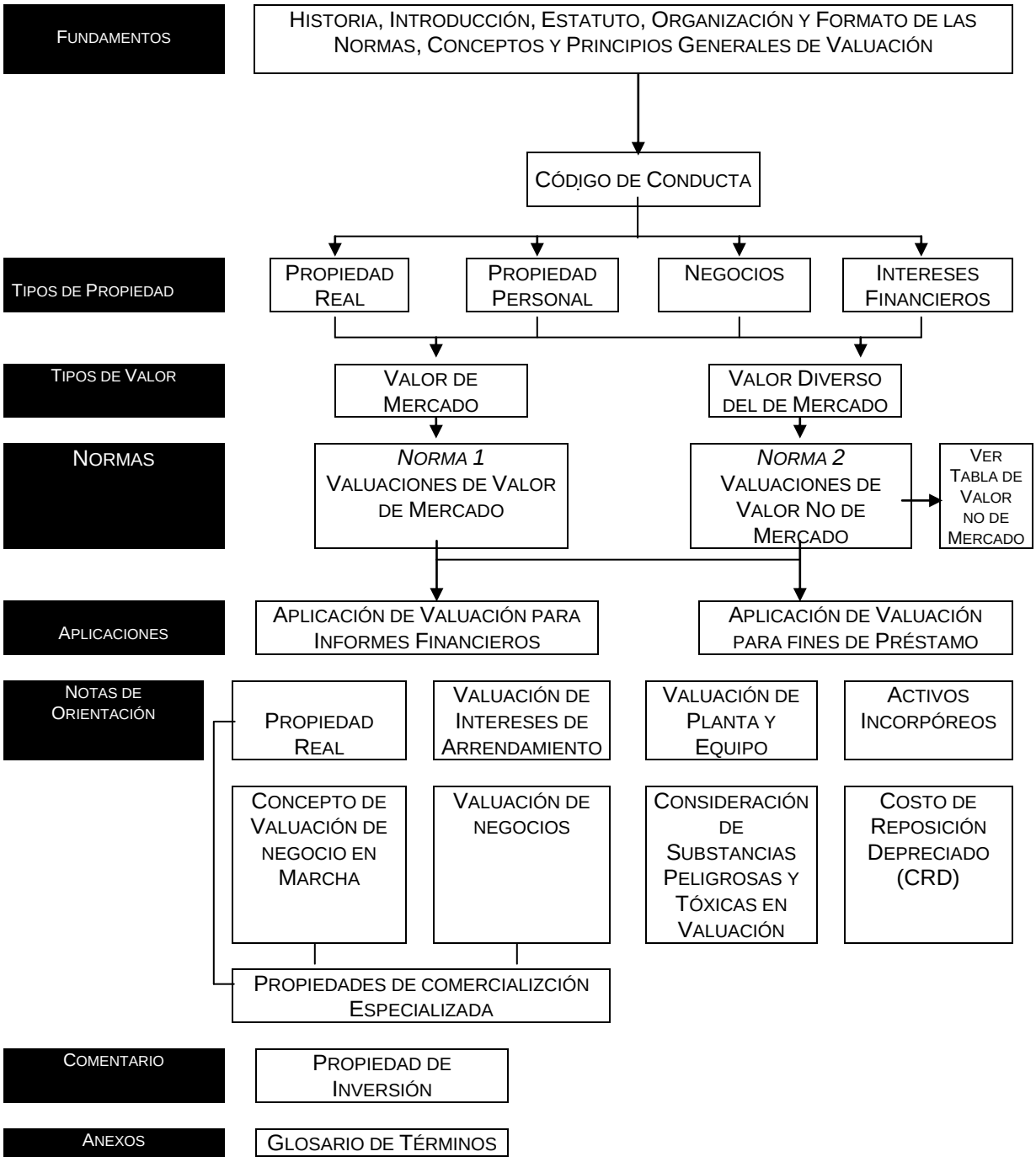
Las Normas Internacionales de Valuación a veces requieren de un enfoque distinto al de la práctica local y/o de la reglamentación nacional. En los casos en los que las dos difieran, se espera que los valuadores cuantifiquen y expliquen las diferencias consecuentes del valor. El análisis detallado de la metodología y de su aplicación en tipos de propiedades o mercados específicos es competencia de literatura y educación especializada. Por esta razón, el IVSC aconseja a todos los Valuadores profesionales valerse de programas de educación continua a lo largo de su carrera. Las Normas Internacionales de Valuación dictan lo que deben hacer los Valuadores mas no explican cómo se deben aplicar los procedimientos o metodología específicos. El IVS reconoce que cada aplicación está relacionada a un problema específico de valuación, cuya solución depende de la capacidad del Valuador para seleccionar las técnicas pertinentes y aplicar su juicio más adecuado.

En los casos en que las normas de otras disciplinas, tales como la contabilidad, puedan ser aplicables a las Valuaciones, el IVSC aconseja a los Valuadores de propiedades a enterarse del uso contable al que se someten sus avalúos. Cuando se ha de hacer un avalúo para un informe financiero u otra aplicación contable, el Valuador debe cumplir tanto con los requisitos de las normas contables como con relacionados a la valuación de bienes. Si hubiere algún conflicto entre los dos grupos de normas, el Valuador deberá informar sobre esa situación.

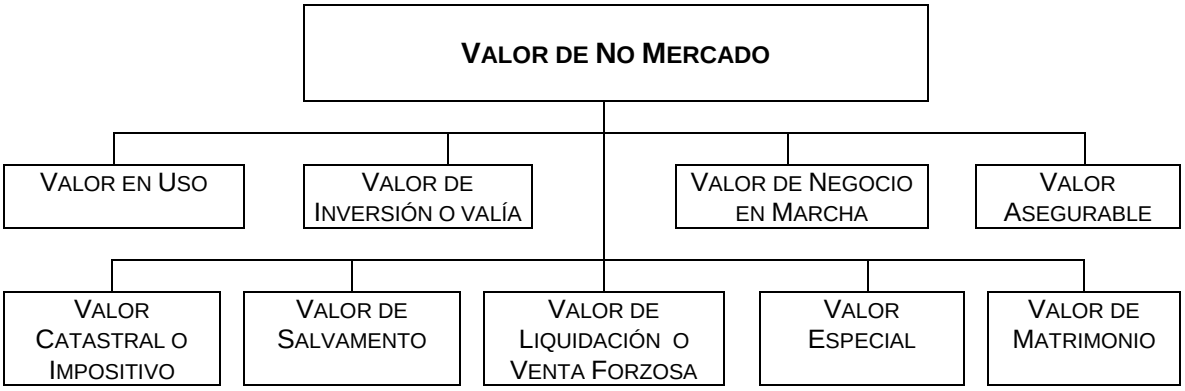
Organización de las Normas Internacionales

Diversos principios y técnicas de valuación se dan por conocidos dentro del ejercicio de la profesión de valuación y están bien establecidos en toda la comunidad internacional de negocios. Las discusiones abreviadas de dichos principios y técnicas incluidas en las Normas, Aplicaciones, Notas de Orientación y Comentarios no deben considerarse exhaustivas. Por tanto, es importante para el conocimiento y uso de estas Normas, que aunque las Normas, Aplicaciones o Notas de Orientación pueden publicarse como secciones aparte, cada una es un componente de la totalidad de las normas. **Así, debe entenderse que las definiciones, el prefacio, los conceptos y principios de valuación y demás elementos comunes pertenecen a cada uno de los componentes**. Aunque se ha intentado elaborar cada parte del documento de las Normas como una partida auto contenida, el lector se beneficiará más si lee todo el documento. Las amplias referencias cruzadas facilitan la tarea de búsqueda de las áreas relativas en todo el texto.

Estructura de las Normas, Aplicaciones, Notas de Asesoría y Comentario



Componentes de Valuación que no son del Mercado



El Comité Internacional de Normas de Valuación (IVSC) reconoce la complejidad de los procedimientos profesionales de valuación, la diversidad de las situaciones de las propiedades, la dificultad que otras disciplinas profesionales pueden tener en la interpretación de actividades de valuación, los problemas en el uso y traducción de la terminología, y la necesidad primordial que tiene el público de obtener valuaciones profesionales bien fundadas elaboradas de acuerdo con las normas generalmente aceptadas. Por consiguiente, el contenido y formato de estas Normas se diseñó con estas consideraciones en mente y por lo tanto, el conocimiento de la estructura de las Normas es importante para su aplicación. A continuación se lista la organización de las Normas.

1. **Introducción** - La introducción presenta las generalidades de los orígenes de las Normas Internacionales de Valuación, el trabajo del Comité Internacional de Normas de Valuación, y el contexto general de las Normas. También se da una explicación de la organización de las Normas y se discute el propósito de su aplicación.

2. **Conceptos y Principios Generales de Valuación** – La discusión completa del conjunto de conocimientos que constituyen los métodos y principios de valuación, está más allá del alcance de estas Normas. Para fomentar la comprensión entre las disciplinas profesionales y para aminorar las dificultades que surgen por las barreras del idioma, el propósito de esta sección es proporcionar un comentario sobre la estructura legal, económica y conceptual básica en la que se basa la disciplina de valuación y sus Normas. La comprensión y dominio de estos conceptos y principios son cruciales para entender la valuación y para aplicar estas Normas.

3. **Código de Conducta** - Un código de conducta se refiere a los requisitos éticos y de competencia de los Valuadores en la práctica profesional. La conducta ética sirve para el interés público, mantiene la confianza que las instituciones financieras necesariamente otorgan a los servicios de los Valuadores, y funciona para beneficio de la misma profesión de valuación. Asegura que los resultados de las valuaciones sean confiables, congruentes e imparciales.

4. **Tipos de Propiedades** – La propiedad raíz, base de cualquier sistema de riqueza, se distingue de otras categorías de propiedad tales como bienes muebles, negocios e intereses financieros. Se discuten estos cuatro tipos de propiedad y las diferencias entre ellos.

5. **Tipos de Valor** - Todos los avalúos pueden clasificarse bajo dos categorías: los que se elaboran sobre la Base de Valor de Mercado y los que se elaboran sobre la Base de un Valor que no es de Mercado. Esta sección menciona las diferencias entre estas bases de valor.

6. **Normas** - Dentro de la organización de Normas, Aplicaciones, Notas de Orientación y Comentarios, las Normas se consideran fundamentales y permanentes. Las Normas 1 y 2 del IVSC tienen que ver respectivamente con el Valor de Mercado y con las bases de valuación que no son de Valor de Mercado, y también sirven como base de las Aplicaciones Internacionales de Valuación (IVA por sus siglas en inglés), relativas a la aplicación de los avalúos en contabilidad y para obtener créditos.

7. **Aplicaciones** - Los avalúos se elaboran para distintos propósitos, entre los cuales los estados financieros o cuentas relativas y garantía de préstamo o hipoteca son de especial importancia. Se discute la aplicación de la valuación para estos usos.

8. **Notas de Orientación** - En la práctica de la valuación y entre los usuarios de los servicios de valuación, frecuentemente surgen cuestiones que tienen que ver con la aplicación de las Normas. Las Notas de Orientación proporcionan una guía sobre asuntos específicos de valuación y cómo deben aplicarse las Normas en situaciones más específicas de negocios y de prestación de servicios. Las Notas de Orientación se consideran más transitorias que las Normas y pueden enmendarse ocasionalmente con orientación adicional del IVSC, ya que los negocios o las situaciones profesionales que requieren clarificación asesoría, se presentan ante el Comité para su atención. Las Notas de Orientación son un anexo importante a las Normas, pero por sí mismas, no son declaraciones de Norma~~s~~.

9. **Comentario** – Para proporcionar a los Valuadores y usuarios de sus servicios un medio más inmediato y menos formal para recibir respuestas a las preguntas relativas a las Normas o a su aplicabilidad, el IVS también emite Comentarios a las Normas. Generalmente, estos Comentarios son aprobados por el Consejo de Administración, pero no necesariamente por el Comité en Pleno ya que son interpretaciones amplias e importantes cuyo propósito es revelarlas y comentarlas en términos generales o como una medida intermedia antes de que el Comité emita Notas de Orientación o Normas.

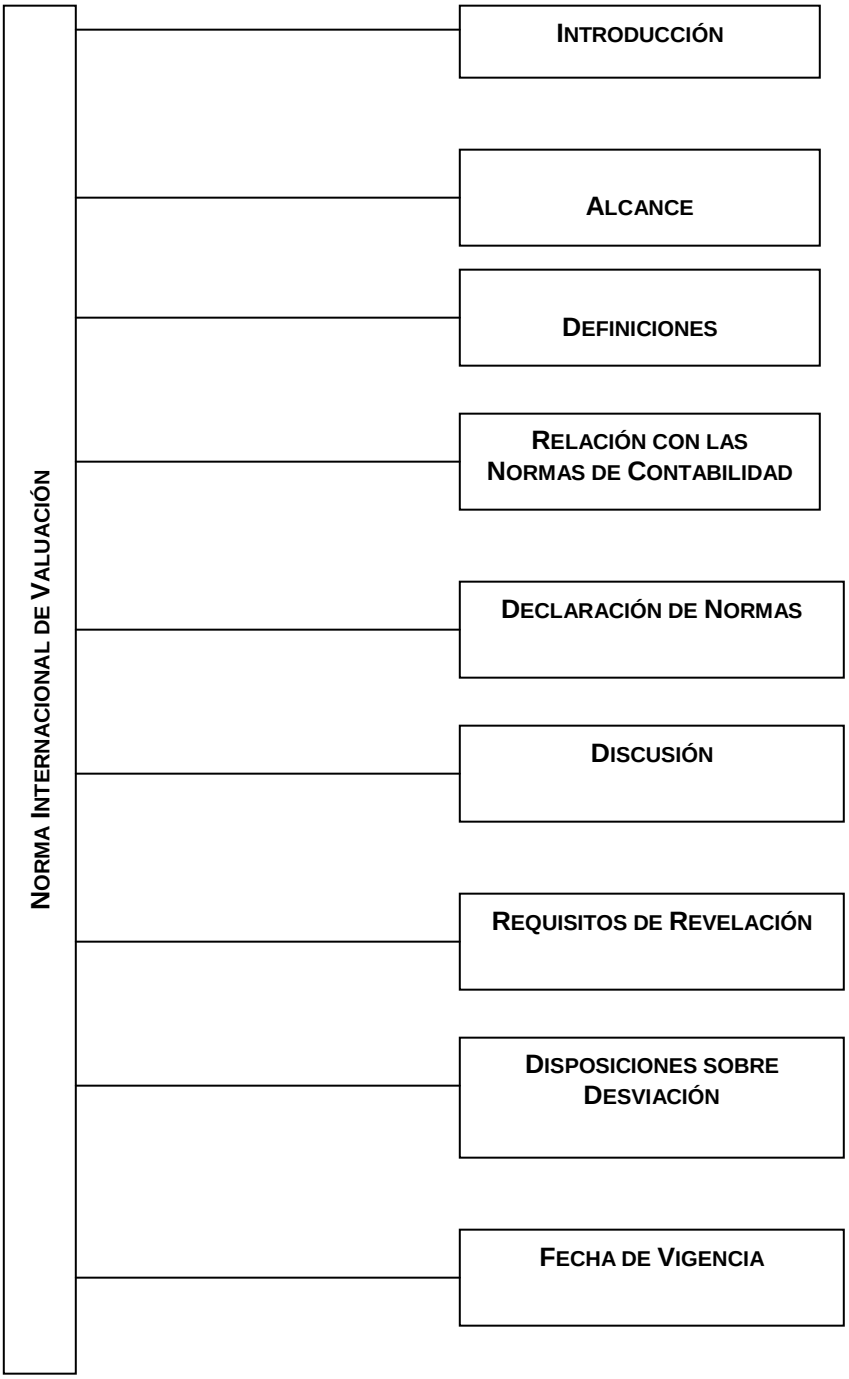
10. **Glosario** - El glosario hace referencias cruzadas de los usos divergentes de la terminología en la Comunidad Británica de Naciones (la Commonwealth), en América del Norte y en otras comunidades de habla inglesa; incluye definiciones de las disciplinas asociadas; y proporciona citas adecuadas para encontrar la definición de los términos en las Normas y en las Notas de Orientación.

Formato de las Normas, Aplicaciones y Notas de Orientación

Cada una de las dos Normas se redacta enfocándose a un área ampliamente relacionada de la práctica de valuación. Cada Norma contiene las siguientes nueve secciones en cuanto ello se requiere.

1. Introducción
2. Alcance
3. Definiciones
4. Relación con las Normas Contables
5. Declaraciones de las Normas
6. Discusión
7. Requisitos de Revelación
8. Disposiciones de Desviación
9. Fecha Efectiva

Formato de las Normas



Las Aplicaciones Internacionales de Valuación tienen las siguientes secciones:

IVA 1 Valuaciones para Informes Financieros

1. Introducción
2. Alcance
3. Antecedentes
4. Aplicación
5. Discusión
6. Requisitos de Revelación
7. Disposiciones de Desviación
8. Fecha Efectiva

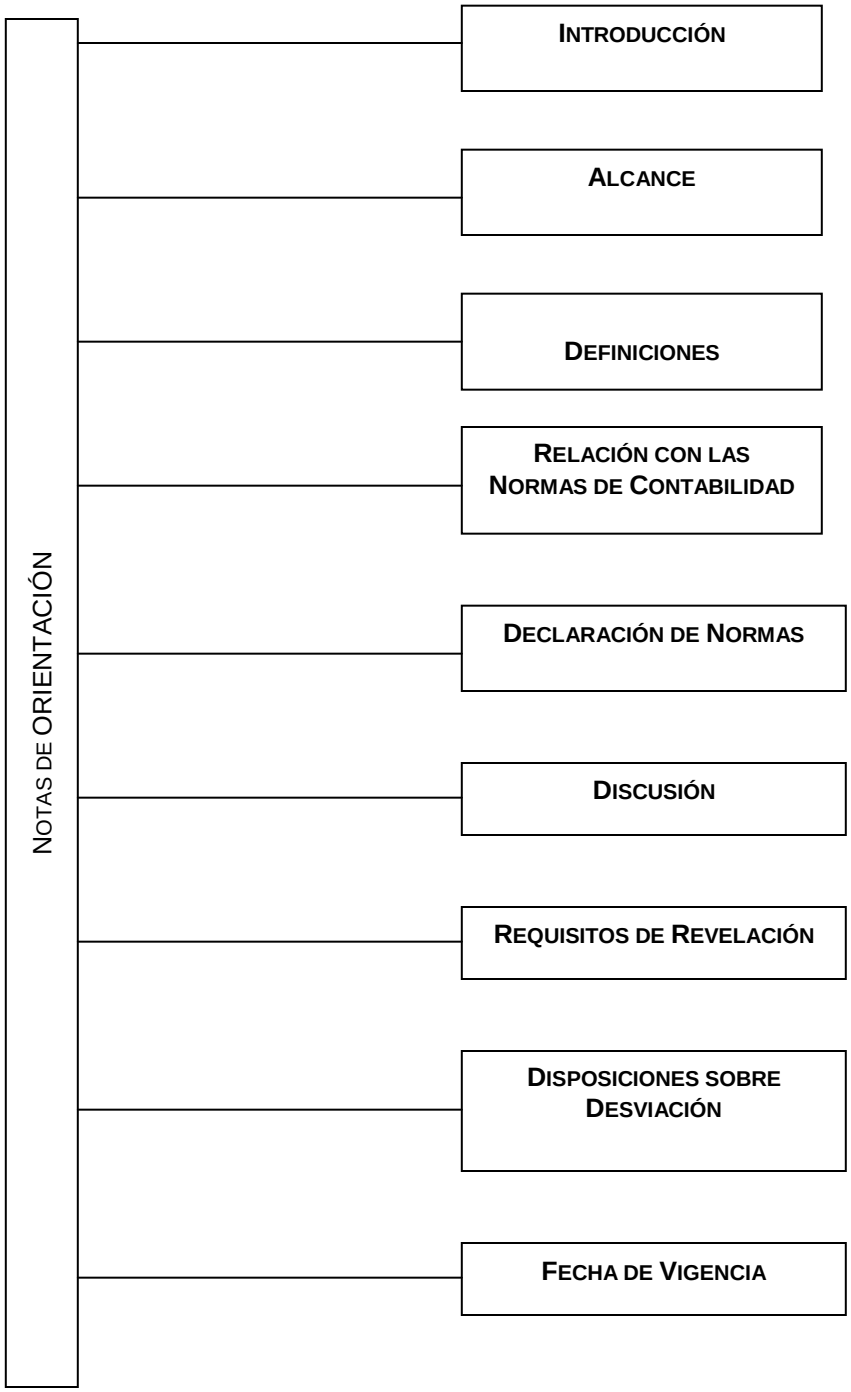
IVA 2 Valuaciones para Propósitos de Créditos

1. Introducción
2. Alcance
3. Definiciones
4. Relación con las Normas Contables
5. Aplicación
6. Discusión
7. Requisitos de Revelación
8. Disposiciones de Desviación
9. Fecha Efectiva

Cada una de las Notas de Orientación trata los asuntos que surgen en la práctica de la valuación o de quienes utilizan los servicios de valuación, relativos a la aplicación de las Normas. Cada Nota de Orientación contiene las siguientes nueve secciones, en cuanto es necesario.

1. Introducción
2. Alcance
3. Definiciones
4. Relación con las Normas Contables
5. Asesoría
6. Discusión
7. Requisitos de Revelación
8. Disposiciones de Desviación
9. Fecha Efectiva

Formato de las Notas de Orientación (NOr)



Las Notas de Orientación (NOr) pueden dividirse en dos grupos basándose en sus vínculos subyacentes. Las NOr que se refieren a las consideraciones específicas de la valuación de distintas categorías de propiedades incluyen Bienes Inmuebles, Intereses o Derechos de Arrendamiento, Planta y Equipo. Las NOr que tienen que ver con propiedades o activos que se valúan basándose en el flujo de efectivo, incluyen Activos Incorpóreos, el Concepto de Valuación Como Negocio en Marcha y la Valuación de Negocios. El lector puede considerar útil leer estos grupos de NOr juntos debido a que existen varios elementos básicos comunes.

Fechas de Adopción de los Documentos de las Normas

La definición de Valor de Mercado de las IVS y las primeras dos Normas Internacionales de Valuación, se adoptaron el 24 de marzo de 1994. Otras dos Normas (IVS 3 e IVS 4) que se adoptaron en ese momento fueron convertidas en Aplicaciones en julio del 2000. Las Notas de Orientación sobre el Concepto de Valuación Como Negocio en Marcha y la Consideración de Substancias Peligrosas y Tóxicas en la Valuación, se adoptaron el 19 de abril de 1996. La Nota de Orientación en la Valuación de Planta y Equipo, se adoptó el 1 de julio de 1997; y la de la Valuación de Negocios, el 26 de abril de 1999. Las Notas de Orientación sobre Bienes Inmuebles, Intereses o Derechos de Arrendamiento y Activos Incorpóreos, se adoptaron en julio del 2000.

Durante la siguiente etapa, el Comité seguirá desarrollando Areas de Aplicación y Notas de Orientación conforme lo requieran los usuarios de valuaciones y el mercado.

Conceptos y Principios Generales de Valuación

Introducción
Conceptos de Tierra y Propiedad
Conceptos de Bien Raíz, Propiedad y Activo
Precio, Costo, Mercado y Valor
Valor de Mercado
Mayor y Mejor Uso
Utilidad
Otros Conceptos Importantes
Enfoques de Valuación
Resumen

IVSC

International Valuation Standards Committee

Conceptos y Principios Generales de Valuación

1.0 Introducción

1.1 La experiencia de los Valuadores Profesionales de Propiedades y el diálogo entre las naciones por medio del Comité Internacional de Normas de Valuación (IVSC) ha demostrado, salvo algunas excepciones, que existe un acuerdo mundial común relativo al fundamento que apoya a la disciplina de valuación. Las leyes locales y las circunstancias económicas, en ocasiones requieren aplicaciones especiales (y a veces limitadas), pero los fundamentos de los métodos y técnicas de valuación, generalmente son similares en todo el mundo. Uno de los objetivos del Comité Internacional de Normas de Valuación es enunciar y promover estos fundamentos.

1.2 Las Normas, Aplicaciones y Notas de Orientación (NOr) del IVSC se basan en estos fundamentos, pero el Comité considera que no es correcto tratar de expresar claramente todos los fundamentos adecuados dentro del cuerpo de cada Norma. En lugar de eso, esta sección es un suplemento para cada Norma, y ofrece un panorama general de los fundamentos que son particularmente importantes para entender la profesión de valuación y para aplicar las Normas.

2.0 Conceptos de Tierra y Propiedad

2.1 La *Tierra* es esencial para nuestras vidas y para nuestra existencia. Su importancia es tal, que atrae la atención de abogados, geógrafos, sociólogos y economistas. En la medida en que cada una de estas disciplinas se relaciona con la tierra y con los usos de la tierra, las sociedades y naciones del mundo se ven afectadas.

2.2 La valuación de la tierra como baldío o de la tierra y sus mejoras, es un concepto económico. Baldía o con mejoras, de manera indistinta se hace alude a la tierra o suelo, como *bien raíz*. El valor lo crea la utilidad del bien raíz o la capacidad para satisfacer las necesidades y deseos de las sociedades humanas. Contribuyen al valor de un bien raíz sus cualidades singulares de durabilidad, inamovilidad de ubicación, lo relativamente limitado de la oferta y la utilidad específica de un sitio dado.

2.3 La *Propiedad* es un concepto legal que comprende todos los derechos, intereses y beneficios relacionado con la tenencia de un bien. La propiedad se integra con los derechos privados de propiedad que otorgan al propietario uno varios derechos específicos sobre lo que posee. Para diferenciar entre bien raíz, que es una entidad física, y su propiedad, que es el concepto legal, la propiedad del bien raíz se llama propiedad real o propiedad inmueble. En algunos Estados, el conjunto de derechos relativo a la propiedad del bien inmueble, se conoce como *haz de derechos*. El concepto de haz de derechos o propiedad de un bien raíz puede compararse con un haz de palos, en el que cada palo representa un derecho distinto y separado que tiene el dueño de una propiedad, es decir, el dueño tiene derecho a utilizar, vender, arrendar, regalar o ejercer todos o ninguno de estos derechos.

2.4 La tenencia de un derecho sobre artículos distintos a los bienes raíces, se conoce como propiedad sobre bienes muebles[5]. La palabra propiedad, utilizada sin más calificación o identificación, puede referirse a un bien inmueble, a un bien mueble o a

[5] El término ingles *personal property* que se contiene en la versión original de las Normas alude a la propiedad sobre cosas que pertenecen a la persona y que son distintas de los bienes o propiedad real. Se refiere en esencia a la propiedad sobre cosas corporales. En el lenguaje del Derecho en Castellano distinguimos entre bienes muebles e inmuebles, entendiendo que la propiedad en principio sólo se refiere a cosas corporales aún cuando en la actualidad se ha extendido considerablemente.

otros tipos de propiedades tales como negocios o derechos financieros, o a un conjunto de estos. (Véase la Sección 3 más adelante y los Tipos de Propiedades).

2.5 Los Valuadores de Propiedades, Valuadores de Activos y Tasadores son quienes tratan con la disciplina especial de la economía relativa a la elaboración y presentación de un informe de avalúo. Como profesionales, los Valuadores deben satisfacer pruebas rigurosas de educación, capacitación, competencia y habilidades probadas. También deben exhibir y mantener un Código de Conducta (ética y competencia) y Normas de ejercicio profesional y ceñirse a los Principios de Valuación Generalmente Aceptados (GAVP).

2.6 Los cambios de precios en el tiempo resultan de los efectos específicos y generales de las fuerzas económicas y sociales. Las fuerzas generales pueden ocasionar cambios en los niveles de precios y en el poder adquisitivo relativo de una divisa. Dejadas a su propio impulso, fuerzas específicas, tales como el cambio tecnológico, pueden generar movimientos en la oferta y la demanda y ocasionar cambios significativos en los precios.

2.7 En la valuación de bienes raíces se aplican muchos principios económicos, estos incluyen los principios de oferta y demanda; de competencia, substitución; anticipación o expectación; de cambio y otros. Un factor común en estos principios es su efecto directo o indirecto en el grado de utilidad y productividad de una propiedad. Como consecuencia, puede decirse que la utilidad de un bien raíz refleja la influencia mixta de todas las fuerzas del mercado que afectan al valor de una propiedad.

3.0 Conceptos de Bienes Raíces, Propiedad y Activo

3.1 Se define como *bienes raíces o bienes inmuebles* al suelo físico y aquellos elementos de factura humana que se adhieren al suelo. Es la "cosa" física, tangible que puede verse y tocarse, junto con todas las adiciones en, sobre y bajo suelo. Las leyes locales dentro de cada Estado establecen las bases para diferenciar los *bienes raíces* de los *bienes muebles*, definidos abajo. Aún cuando se entiende que estos conceptos legales no se reconocen en todos los Estados, se adoptan aquí para distinguir importantes términos y conceptos.

3.2 La *propiedad real* incluye todos los derechos intereses y beneficios relacionados con la propiedad de bienes raíces. La propiedad real se representa normalmente mediante alguna prueba de propiedad separada del bien raíz físico. Por tanto la propiedad real es un concepto no físico.

3.3 Los *bienes muebles* incluyen objetos tangibles e intangibles (corpóreos e incorpóreos)[6] que no son bienes raíces. Estos son cosas que no están permanentemente adheridas a los bienes raíces y generalmente se caracterizan por su movilidad.

3.4 En la terminología contable, los *activos* son recursos controlados por una empresa como resultado de eventos pasados y de los cuales se espera que fluyan algunos beneficios económicos futuros a la empresa. La propiedad de un activo es por si un incorpóreo.. Sin embargo, el activo que se tiene puede ser corpóreo o incorpóreo..

[6] El texto en inglés emplea los términos tangible e intangible, pero la terminología legal mexicana y en general de origen Hispano, reconoce corpóreo e incorpóreo, aún cuando se ha generalizado el uso de los otros vocablos en la práctica contable. Se respeta la terminología inglesa aún reconociendo que el término intangible no se refiere precisamente a lo mismo en castellano que en inglés.

3.4.1 Los beneficios económicos futuros incorporados en un activo pueden fluir a la empresa en varias formas. Por ejemplo, un activo puede: (a) usarse en forma individual o en combinación con otros activos en la producción de bienes o servicios para su venta por la empresa; (b) cambiarse por otros activos; (c) empleándolos para saldar un pasivo; o (d) distribuirse a los dueños de la empresa. (Normas Internacionales de Información Financiera ([IFRS, Marco Conceptual, 55).

3.4.2 Un activo se reconoce en la hoja de balance cuando es probable que los beneficios económicos futuros habrán de fluir a la empresa y el activo tiene un costo o valor que puede medirse de manera confiable. (IFRS, Marco Conceptual, 89)

3.5 Las normas internacionales de contabilidad para informes financieros distinguen entre activos corpóreos, incorpóreos y de inversión. Son de particular importancia los siguientes términos y conceptos:

3.5.1 *Activo Circulante.* Son activos que no se entienden destinados a uso continuo en las actividades de la empresa. Son ejemplos de estos las acciones, acreedores, inversiones a corto plazo y efectivo en caja y bancos. En ciertas circunstancias los bienes raíces, normalmente tratados como un activo fijo como se define adelante, pueden tratarse como un activo circulante. Los ejemplos incluyen la tierra o bienes raíces mejorados que se mantienen en inventario para venta.

3.5.2 *Activos fijos o de largo plazo.* Estos son activos corpóreos e incorpóreos que caen dentro de las dos amplias categorías siguientes:

3.5.2.1 *Propiedades, planta y equipo*. Activos que se entienden destinados a uso de manera continua en las actividades de una empresa incluyendo tierra y edificios, planta y equipo y otras categorías de activos adecuadamente identificadas; menos depreciación acumulada. Propiedad, planta y equipo son activos corpóreos o físico.

3.5.2.2 *Otros activos de largo plazo.* Activos que no se tienen para usarse de manera continua en las actividades de una empresa, pero que se espera tener en propiedad a largo plazo, incluyendo inversiones de largo plazo, cuentas por cobrar a largo plazo, nombre comercial, inversiones traídas de atrás, y patentes, marcas y activos similares. Esta categoría de activos incluye tanto activos físicos o tangibles y activos incorpóreos o no físicos. Los *activos incorpóreos* se consideran parcelas de bienes muebles y pueden incluir experiencia administrativa y de comercialización, calificación de crédito, nombre comercial y varios derechos legales o instrumentos (patentes, marcas registradas, derechos de autor, franquicias y contratos).

3.5.3 Cuando se sustentan los acuerdos contables de costos actuales o históricos, se marca una diferencia entre los activos operativos y de inversión. Los activos operativos se consideran un requisito para las operaciones del negocio en marcha o de la corporación. Los activos de inversión que pertenecen a una corporación, se consideran ajenos a los requisitos operativos del propietario corporativo.

3.6 La terminología contable difiere en alguna manera de los términos utilizados por los Valuadores. Dentro de las clasificaciones identificadas en el párrafo 3.5, los Valuadores se involucran principalmente con activos fijos. Técnicamente es la

propiedad del activo o el *derecho de propiedad*, lo que se valúa mas que el activo corpóreo o incorpóreo en sí. Este concepto distingue la diferencia entre el concepto económico de valuar un activo objetivamente basándose en su habilidad de ser comprado y vendido en un mercado, de cualquier concepto subjetivo tal como suponer una base intrínseca u otra *no de mercado.* El concepto objetivo de mercado tiene, sin embargo, aplicaciones especiales para valuaciones inmobiliarias limitadas o no de mercado como se discute en la Norma IVSC 2.

3.7 El término “depreciación” se usa en diferentes contextos en valuación y en la información financiera. En el contexto de la valuación de activos, la *depreciación*, se refiere a los ajustes hechos al costo de reproducir o reemplazar el activo para reflejar el deterioro físico y funcional (técnico) y la obsolescencia económica (externa) a fin de estimar el valor del activo en una intercambio hipotético en el mercado cuando no existe evidencia directa de ventas disponible (veáse eíg. 9.2.1.3, Conceptos y Principios Generales de Valuacion). En la información financiera la *deprecación* se refiere al cargo hecho contra el ingreso para reflejar la distribución sistemática del importe a despreciar de un activo a lo largo de su vida útil para la empresa. Es específico a la empresa en particular y su utilización del activo., y no necesariamente lo afecta el mercado.

4.0 Precio, Costo, Mercado y Valor

4.1 La imprecisión del lenguaje, particularmente en una comunidad internacional, puede y de hecho da lugar a malas interpretaciones y malos entendidos. Este es un problema particular cuando las palabras de uso común en un idioma también tienen significados especiales dentro de cierta disciplina. Este es el caso de los términos, precio, costo, mercado y valor cuando se utilizan en la disciplina de la valuación.

4.2 *Precio* es un término que se utiliza para la cantidad inicial que se pide, ofrece o paga por un bien o servicio. El precio de venta es un hecho histórico, ya sea que se revele públicamente o que sea confidencial. Debido a las capacidades financieras, a las motivaciones o intereses especiales de cierto comprador y/o vendedor, el precio que se paga por los bienes o servicios puede o no tener alguna relación con el valor que otros le asignan a los bienes o servicios. Sin embargo, el precio generalmente es un indicador de un valor relativo que el comprador y/o vendedor particular le dan a los bienes o servicios bajo circunstancias particulares.

4.3 El *costo* es el precio pagado por los bienes y servicios o la cantidad requerida para crear o producir el bien o el servicio. Cuando se ha completado es un hecho histórico. El precio pagado por un bien o servicio se convierte en el costo para el comprador.

4.4 Un *mercado* es el entorno en el que se comercializan bienes y servicios entre compradores y vendedores a través de un mecanismo de precios. El concepto de un mercado implica que los bienes y/o servicios pueden comercializarse entre compradores y vendedores sin ninguna restricción indebida en sus actividades. Cada una de las partes responderá a las relaciones de oferta y demanda y a otros factores de fijación de precios, así como a sus capacidades y conocimientos, entendiendo la utilidad relativa de los bienes y/o servicios, y a las necesidades y deseos individuales. Un mercado puede ser local, regional, nacional o internacional.

4.5 El *Valor* es un concepto económico que se refiere al precio más probable en que los compradores y vendedores concluirán por un bien o servicio que está en venta. El valor no es un hecho sino un estimado del precio probable que se pagará por los bienes o servicios en un momento dado, de acuerdo con una definición particular de valor. El concepto económico de valor refleja el punto de vista del mercado sobre los

beneficios que deriva quien posee el bien o servicio a partir de la fecha efectiva del avalúo.

4.6 Existen muchos tipos de definiciones relativas al valor (para consultar ejemplos, véase la Norma IVSC 2). Algunos valores definidos se usan comúnmente en las valuaciones, otros se utilizan en situaciones especiales bajo circunstancias identificadas y reveladas cuidadosamente. Es de gran importancia para el uso y conocimiento de las valuaciones, que el tipo y la definición de valor en cuestión se revelen de manera clara, y que sean adecuadas para la tarea de valuación particular. Un cambio en la definición de valor puede tener un efecto material en los valores que se asignan a las propiedades.

4.7 Los Valuadores profesionales que poseen un conocimiento profundo del mercado de propiedades, conocen la interacción de los participantes del mercado y por lo tanto, pueden juzgar los precios más probables que se concluirán entre los compradores y vendedores de una propiedad en ese mercado, evitan usar el término valor por si solo, anteponiéndole algún adjetivo que describa el tipo de valor particular. Valor de Mercado o en algunos Estados Valor de Mercado Abierto, es el tipo de valor más común asociado a las valuaciones de propiedades, y se discute en la Norma Internacional de Valuación 1. Aunque el uso común posiblemente determina la idea de que Valor de Mercado es el que se utiliza a falta de una declaración que dicte lo contrario, es muy importante que el Valor de Mercado, o cualquiera que sea la base de valor empleada, se identifique y defina de forma clara en cada encomienda de valuación.

4.8 El concepto de valor contempla una suma monetaria asociada a la transacción. Sin embargo, la venta de la propiedad valuada no es una condición que se requiere para estimar el precio al que se debería vender si se vendiera en la fecha de la valuación bajo las condiciones que se establecen en la definición de Valor de Mercado.

4.9 El Valor de Mercado de un bien raíz es una representación de su utilidad reconocida por el mercado más que por su simple condición física. La utilidad de los activos para una empresa o persona física, puede diferir de aquella que un mercado o una industria en particular reconocen.

4.9.1 Consideraciones similares a las que se expresan atrás se aplican a la valuación de propiedades distintas de los bienes raíces. Los informes financieros requerirán la aplicación de los métodos de *Valor de Mercado* y una clara distinción entre tales métodos y métodos que no son de *Valor de Mercado*.

4.10 El costo total de una propiedad incluye todos los costos directos e indirectos de su producción. Si el comprador incurre en costos de capital adicionales después de la adquisición, éstos se agregarán al costo histórico de adquisición para propósitos de costo contable. Dependiendo de cómo percibe el mercado la utilidad de dichos costos, éstos pueden o no reflejarse totalmente en el Valor de Mercado de la propiedad.

4.11 En algunos Estados, el término costo de reposición, puede utilizarse en varios contextos. En el mercado, se refiere al costo de reemplazar una propiedad con un sustituto de condiciones iguales, suponiendo que no existe ningún retraso innecesario. El término también se usa cuando se estiman los costos, un estimado de costo para una propiedad, puede basarse en la estimación de costo de reproducción o de reposición. El costo de reproducción es el costo que se requiere para crear una réplica virtual de la estructura existente, empleando el mismo diseño y materiales similares de construcción. Un costo de reposición prevé la construcción

de una estructura de utilidad comparable, empleando el diseño y los materiales que se utilizan actualmente en el mercado.

5.0 Valor de Mercado

5.1 El concepto de Valor de Mercado refleja las percepciones y acciones colectivas de un mercado, y es la base para valuar la mayoría de los recursos en economías basadas en mercado. Aunque las definiciones precisas pueden variar, se conoce y aplica comúnmente el concepto de Valor de Mercado.

5.2 Valor de Mercado se define como

La cantidad estimada a la que se debe intercambiar una propiedad en la fecha de valuación, entre un comprador y un vendedor dispuestos, en una transacción prudente después de una comercialización adecuada, en donde las partes actúan, con conocimiento, prudentemente y sin compulsión.

5.3 Es importante destacar que el estimado de Valor de Mercado que se obtuvo profesionalmente, es una valuación objetiva de los derechos de tenencia de una propiedad específica a una fecha dada. Implícito dentro de esta definición está el concepto de un mercado general que comprende la actividad y motivación de muchos participantes más que la idea preconcebida o interés creado de una persona en particular. El Valor de Mercado es un estimado apoyado por el mercado que se desarrolló de acuerdo con estas Normas.

5.4 La propiedad inmobiliaria se distingue de la mayoría de los bienes y servicios debido al período relativamente largo que se requiere para comercializar lo que es una mercancía relativamente no líquida a fin de lograr un precio que representa su Valor de Mercado. Este tiempo de exposición típicamente mayor en ausencia de un 'mercado de spots' (un mercado en el que la mercancía está disponible para su venta inmediata), y la naturaleza y diversidad de las propiedades y de los mercados de propiedades, dan lugar a la necesidad de Valuadores Profesionales y Normas de Valuación.

5.5 En algunos Estados, el término legal Valor Razonable de Mercado, se utiliza como sinónimo de Valor de Mercado. El Valor Razonable de Mercado no debe confundirse con el término contable, Valor Razonable. (Véase párrafo 8.1 adelante) La postura del IVSC es que el término Valor de Mercado nunca necesita de más calificaciones y que todos los Estados deben encaminarse hacia su empleo y uso.

6.0 Uso Mejor y Más Productivo[7]

6.1 El suelo subyace todo lo existente y con raras excepciones, tiene mayor permanencia que la vida de los individuos. Debido a la inamovilidad del suelo, cada fracción de bien raíz posee una ubicación única. La permanencia del suelo también significa que normalmente habrá de sobrevivir a los usos y mejoras que la sociedad humana le imponga.

6.1.1 Las características singulares del suelo determinan su óptima utilidad, cuando se valúa el suelo por separado de las mejoras a o en el suelo, los principios económicos

[7] Se adopta aquí está traducción de la frase inglesa “highest and best use”, en lugar de la traducción literal “mayor y mejor uso”, que se ha extendido en México, por considerar que expresa mejor el significado económico del texto original conforme se entiende en los países de habla inglesa. Además, coincide con la expresión que se emplea en muchos otros países hispano parlantes.

requieren que las mejoras a o en el suelo se valúen atendiendo a si aportan o restan valor al conjunto de la propiedad. Por lo tanto, el Valor del Mercado del terreno tomando como apoyo el concepto de "uso mejor y más productivo" refleja la utilidad y la permanencia del terreno en el contexto de un mercado con mejoras que constituyen la diferencia entre el valor del terreno solo y el Valor total de Mercado como si estuviera mejorado.

6.2 La mayoría de las propiedades se valúan como un conjunto de terreno y mejoras. En tales casos, el Valuador normalmente estimará el Valor de Mercado tomando en cuenta el mayor y mejor uso de la propiedad conforme ha sido mejorado.

6.3 El uso mejor y más productivo se define como:

El uso más probable de una propiedad que es posible físicamente, justificado adecuadamente, permisible legalmente, económicamente viable y que resulta en el mayor valor de la propiedad que se está valuando.

6.4 Un uso que no es permitido legalmente o físicamente posible, no puede considerarse como el mayor y mejor uso. No obstante, un uso que es permitido legalmente y posible físicamente podrá requerir una explicación por parte del Valuador para justificar por qué es razonablemente probable. Una vez que el análisis establece que uno o más usos son usos razonablemente probables, entonces se procede a probar su viabilidad económica. El uso que resulta en el mayor valor, de acuerdo a las demás pruebas, se considera el mayor y mejor uso.

6.5 La aplicación de esta definición permite a los Valuadores evaluar los efectos de deterioro y obsolescencia en los edificios, las mejoras más adecuadas para el terreno, la viabilidad de rehabilitación y los proyectos de renovación, así como muchas otras situaciones de valuación.

6.6 En los mercados que se caracterizan por una volatilidad extrema o por un desequilibrio importante entre la oferta y la demanda, el uso mejor y más productivo de una propiedad podría ser conservarla para un uso futuro. En otras situaciones, en donde se identifican varios tipos potenciales de uso mejor y más productivo, el Valuador debe discutir dichos usos alternos así como los niveles futuros de ingresos y egresos anticipados. Cuando el uso del terreno y la zonificación están pasando por un cambio, el uso mejor y más productivo inmediato de una propiedad puede ser un uso temporal.

6.7 El concepto de uso mejor y más productivo es una parte fundamental e integral de las estimaciones de Valor de Mercado.

7.0 Utilidad

7.1 El criterio clave en la valuación de cualquier propiedad mueble o bien inmueble es su utilidad. Los procedimientos que se emplean en el proceso de valuación, tienen el objetivo común de defender y cuantificar el grado de utilidad de la propiedad que se está valuando. Este proceso requiere de la interpretación del concepto de utilidad.

7.2 La utilidad es un término relativo o comparativo y no una condición absoluta. Por ejemplo, la utilidad de un terreno agrícola se mide normalmente por su capacidad productiva. Su valor es una función de la cantidad y calidad de los productos perecederos que el terreno produce en un sentido agrícola, o de la cantidad y calidad de los edificios que son esenciales en la operación agrícola. Sin embargo, si el terreno tiene un potencial de desarrollo, su productividad se mide por la forma productiva en que soportará un uso residencial, comercial, industrial o de uso

combinado. Como consecuencia, el valor del terreno se establece evaluando su utilidad en términos de los factores legales, físicos, funcionales, económicos y ambientales que gobiernan su capacidad productiva.

7.3 Fundamentalmente, la valuación de propiedades se rige por la forma específica en que se utiliza la propiedad y/o cómo se comercializaría normalmente en el mercado. Para ciertas propiedades, la mejor utilidad se logra si la propiedad en cuestión se opera de manera individual. Otras propiedades tienen mayor utilidad si se operan como parte de un grupo de propiedades, por ejemplo, las propiedades que le pertenecen y manejan empresas tales como cadenas o tiendas de venta al detalle, restaurantes de comida rápida u hoteles. Por lo tanto, debe diferenciarse la utilidad de una propiedad individual y la utilidad de una propiedad que es parte de un grupo. El Valuador debe considerar a la propiedad igual que como la considera el mercado, ya sea como una entidad discreta o como parte de un agregado o cartera. Típicamente, el Valuador estima e informa el valor de la propiedad como una entidad individual. Si el valor de la propiedad tomada como parte de una agregado o cartera, es distinto a su valor individual, dicho valor es el que se debe considerar e informar.

7.4 Las propiedades aisladas que constituyen operaciones independientes autocontenidas, normalmente cambian de dueño de manera individual y se valúan como tales. Si tales propiedades tuvieran un valor mayor (o menor) que surge de la asociación funcional o económica con otras propiedades, dicho valor adicional o especial puede analizarse en el proceso de valuación e informarse como corresponda, ya sea de acuerdo a las observaciones del Valuador o a las instrucciones reveladas por el cliente. Sin embargo, cualquiera de dichas estimaciones de valor no se le deberá llamar Valor de Mercado sin tener una declaración aclaratoria que lo apoye.

7.5 Una propiedad individual puede tener un valor adicional o especial por encima de su valor como una entidad aparte debido a su asociación física o funcional, con una propiedad adyacente que le pertenece a un tercero o por el atractivo que ejerce para un comprador con otros intereses especiales. Es necesario informar el grado o la cantidad de dicho valor adicional o especial aparte del Valor de Mercado que se establece de acuerdo con estas normas de valuación.

7.6 La utilidad se mide con una perspectiva de largo plazo, generalmente durante la vida útil normal de una propiedad o grupo de propiedades. Sin embargo, hay ocasiones en que algunas propiedades se vuelven redundantes, esto es que se eliminan de la producción, se adaptan a un uso o función alterna, o tal vez sencillamente estén inactivas durante un tiempo específico. En otros casos, las circunstancias del mercado externo, sean políticas o económicas, pueden regir la reducción en la producción por un período de tiempo indefinido. En dichas situaciones, las valuaciones requieren de una experiencia y capacitación especial, y el informe debe hacerse de acuerdo con las Normas Internacionales de Valuación. Es muy importante, entonces, que el Valuador se asegure de dar una explicación y revelación completa de la definición de valor, de dar los datos en los que se basó la valuación y el alcance de las suposiciones o limitaciones especiales (si las hubiere) sobre las que se basa el avalúo.

7.7 De igual forma, algunas propiedades pueden no tener un grado de utilidad directamente discernible a la fecha de valuación debido factores externos o económicos, por ejemplo, las propiedades situadas en regiones remotas, en Estados que están experimentando condiciones volátiles de mercado, en Estados que no tienen economías de mercado, o en Estados que están experimentando un cambio en sus sistemas económicos. Los requisitos del informe bajo las Normas Internacionales de Valuación para los avalúos que se encuentran en estas

circunstancias, requieren que la definición de valor se revele por completo, así como los datos que apoyan la valuación y el alcance de las suposiciones o limitaciones especiales (si las hubiere) que rigen la valuación.

7.8 Un efecto común de la inseguridad política o económica es el cambio de utilidad, ya sea en términos de capacidad o eficiencia. La responsabilidad del Valuador en tales circunstancias es evaluar la expectativa en mercado de la duración de tales eventos. Los paros o cierres temporales pueden tener poco o ningún impacto en los valores de las propiedades, en tanto que el cese de actividades por un período prolongado pueden dar como resultado una disminución permanente en el valor. La propiedad o activo valuado deberá verse a la luz de todos los factores internos y externos que influyen en su desempeño operativo.

8.0 Otros Conceptos importantes

8.1 La expresión *Valor de Mercado* y el término *Valor Razonable* que aparece comúnmente en las normas de contabilidad son conceptos compatibles en general, si no exactamente equivalentes en todas las instancias. El *Valor Razonable*, un concepto contable, se define en las Normas Internacionales de Información Financiera y en otras normas contables, como el importe por el que se puede intercambiar una propiedad, o liquidar una pasivo, entre partes dispuestas y con conocimiento, en una transacción directa. El *Valor* Razonable se usa generalmente tanto en estados financieros de *Valor de Mercado* y de *No-Mercado*. Cuando puede establecerse el *Valor de Mercado* de un activo, éste será igual al *Valor Razonable*.

8.2 Una *propiedad* especializada es aquellas que rara vez, si acaso, se vende en el mercado salvo como parte del negocio o empresa al que pertenece debido a su singularidad que deriva de su naturales y diseño especializados, su configuración, tamaño, localización u otra característica. Cuando la información de mercado disponible para los Valuadores es limitada o no directamente comparable, el proceso de valuación puede volverse más complejo. Sin embargo, es responsabilidad del Valuador desarrollar los datos y el razonamiento del mercado para apoyar y/o explicar la conclusión de valor. Puede aplicarse cada uno de los métodos de valuación, y deben considerarse todos los métodos. Cuando es posible, el Valuador obtiene el valor del terreno, el costo y las estimaciones de depreciación acumulada, a partir de información de mercado, y explica la base de la estimación de valor.

8.3 Cuando se suspenden o interrumpen las condiciones normales del mercado, o cuando los desequilibrios entre oferta y demanda dan origen a precios de mercado que no satisfacen la definición de *Valor de Mercado*, el Valuador enfrentará un difícil problema de valuación. Al emplear el concepto y definición de *Valor de Mercado* y al aplicar datos del mercado y razonamiento en el proceso de valuación, los Valuadores asegurar la importancia y la utilidad de los valores de los activos que se reportan en los estados financieros. Conforme disminuyen la disponibilidad y aplicabilidad de los datos de mercado, la tarea de valuación puede exigir de un mayor grado de cuidado, experiencia y juicio profesional por parte del Valuador.

8.4 Puede requerirse a un Valuador que aplique una definición particular de *Valor de Mercado* para satisfacer requisitos legales o reglamentarios. Si así se lo requiere, el Valuador debe revelar específicamente el hecho y describir el impacto de cualquier diferencia que exista sobre el valor estimado. Cuando se emprende una tarea de valuación de acuerdo con las Normas Internacionales de Valuación, el término *Valor de Mercado* siempre se apegará a la definición de las IVS.

8.5 Todos los informes de valuación deben especificar claramente el propósito y el uso que se pretende dar al avalúo. Además de otros requisitos del informe, incluyendo

informes financieros, el informe debe identificar de manera específica la clase de activo en donde se colocará cada activo y la base de dicha colocación. Cada clase de activo debe explicarse de forma clara.

8.6 La estimación e informe de los valores de propiedades y activos, así como la asesoría relativa, están dentro del alcance de estas Normas Internacionales de Valuación, de las Aplicaciones y de las Notas de Orientación. Para los Valuadores es muy importante la forma en que se recopilen, transmitan e incorporen los resultados de la valuación a los hallazgos de otros profesionales, y es esencial que los Valuadores y que las personas que lean sus informes conozcan la terminología. También es necesario un uso sano de la experiencia y de la aplicación correcta de la metodología. El propósito de estas Normas es servir a los objetivos comunes de las personas que elaboran avalúos de propiedades y activos y de aquellos que dependen de sus resultados.

9.0 Enfoques de Valuación

9.1 Las valuaciones de cualquier tipo, que se elaboran para estimar el *valor de mercado* o un *valor* de no-*mercado* definido, requieren que el Valuador aplique uno o más enfoques de valuación. El término *enfoque de valuación* en general se refiere a los métodos analíticos generalmente aceptados y de uso común. En distintos Estados estos enfoques pueden conocerse como *métodos de valuación*.

9.2 Las valuaciones que se basan en el mercado normalmente emplean uno o más enfoques de valuación al aplicar el *principio de substitución*. Este principio sostiene que una persona prudente no pagaría más por un bien o servicio que el costo de adquirir un bien o servicio sustituto igualmente satisfactorio, en ausencia de los factores complicados de tiempo, mayor riesgo o inconveniencia. El menor costo de la mejor alternativa, sea sustituto o el original, tiende a establecer el *Valor de Mercado*.

9.2.1Los *enfoques de valuación* con base en Mercado incluyen:

9.2.1.1 *Enfoque de Comparativo de Mercado*. Este enfoque comparativo considera las ventas de propiedades similares o sustitutas, así como datos relativos del mercado, y establece un estimado de valor utilizando procesos que incluyen la comparación. En general, una propiedad que se valúa (la propiedad sujeto) se compara con las ventas de propiedades similares que se comercializaron en el mercado abierto. También pueden considerarse listas y ofertas.

9.2.1.2 *Enfoque de Capitalización de Ingreso*. Este enfoque comparativo considera los datos de ingresos y egresos relativos a la propiedad que se está valuando, y estima el valor mediante el proceso de capitalización. La capitalización relaciona el ingreso (normalmente una cifra de ingreso neto) y a un tipo de valor definido, convirtiendo una cantidad de ingreso en un estimado de valor. Este proceso puede considerar relaciones directas (conocidas como tasas de capitalización), tasas de rendimiento o de descuento (que reflejan medidas de retorno sobre la inversión), o ambas. Por lo general, el principio de sustitución sostiene que la corriente de ingreso que produce el mayor retorno proporcional a cierto nivel de riesgo, da lugar a la cifra de valor más probable.

9.2.1.3 *Enfoque de costo*. Este enfoque comparativo considera la posibilidad de que, como sustituto de la compra de cierta propiedad, uno podría

construir otra propiedad que sea o una replica de la original o una que proporcionaría una utilidad equivalente. En el contexto de los bienes raíces, generalmente no habría de justificarse pagar más por cierta propiedad que el costo de adquirir un terreno similar y construir una estructura alterna, a menos que el tiempo no sea el debido, que existan inconvenientes o riesgos. En la práctica, el enfoque también tiene que ver con la estimación de depreciación de propiedades más antiguas y/o menos funcionales en donde el estimado de costo nuevo excede de manera poco usual, el precio probable que se pagaría por la propiedad valuada. En algunos Estados, el Enfoque de Costo no se aplica necesariamente en las estimaciones de Valor de Mercado; por el contrario, el CRD, que es un método sustituto aceptable para llegar a un valor relativo al mercado, se aplica en los avalúos de propiedades especializadas y en lugares en donde no existen datos del mercado.

9.3 Las valuaciones basadas en no-mercado pueden aplicar enfoques similares, pero típicamente involucran procesos diversos al establecimiento de Valor de Mercado. Por ejemplo:

9.3.1 Una entidad puede aplicar un enfoque de costo para comparar el costo de otros edificios con el costo de un edificio propuesto para la entidad, determinando en esa forma la ganga o bonificación que recae sobre una propiedad en particular a diferencia de lo que señala el mercado en general. Esta aplicación se enfoca en una propiedad en particular y en lo que sería un costo de no-mercado.

9.3.2 Un dueño de terreno puede pagar un precio de superior por una propiedad contigua. Al aplicar el enfoque comparativo de mercado para determinar el precio máximo que el dueño está dispuesto a pagar por el terreno contiguo, el Valuador obtiene una cifra que puede muy bien exceder su *Valor de Mercado*. En algunos Estados, dicha estimación se llama *Valor Especial de Compra.*

9.3.3 Un inversionista puede aplicar una tasa de retorno que no es de mercado y que es particular sólo para ese inversionista. Al aplicar el enfoque de capitalización de ingreso para determinar el precio que el inversionista está dispuesto a pagar por una inversión particular con base en la tasa de retorno anticipada del inversionista, el Valuador obtendrá un estimado de Valor de Inversión o Valía y no el *Valor de Mercado*.

9.4 El *costo de reposición depreciado* es una aplicación del enfoque de costo utilizada en la estimación de valor de activos especializados para fines de informes financieros, en donde la información directa de mercado es limitada o no está disponible.

9.5 Cada enfoque de valuación tiene métodos alternos de aplicación. La experiencia y capacitación del Valuador, las normas locales, los requisitos del mercado y los datos de disponibles se combinan para determinar cual método o métodos han de aplicarse. La razón por la que existen distintos enfoques y métodos, es proporcionar al Valuador una serie de procedimientos analíticos que al final se ponderarán y conciliarán para obtener un estimado final de valor, dependiendo del tipo de valor particular.

9.6 Los enfoques y métodos de valuación en general son comunes casi en todos los tipos de valuación, incluidos bienes inmuebles, bienes muebles, negocios y derechos financieros. Sin embargo, la valuación de los diferentes tipos de propiedades, incluye

varias fuentes de datos que reflejan adecuadamente el mercado en donde la propiedad (y/o servicio o negocio) se valuará. Por ejemplo, los edificios individuales normalmente se venden y valúan en el mercado de bienes raíces pertinente, mientras que los valores de las acciones del capital de una compañía que posee varios edificios, se reflejan a través del mercado de valores correspondiente.

10.0 Resumen

10.1 El propósito de las Normas Internacionales de Valuación es facilitar las transacciones transfronterizas de propiedades y contribuir a la viabilidad de los mercados globales promoviendo la transparencia en los informes financieros. Se le da gran importancia al uso de información de mercado basada en hechos de donde se pueden obtener juicios profesionales informados relativos a la valuación de propiedades.

Código de Conducta

Introducción
Alcance
Definiciones
Etica
Competencia
Revelación
Informe de los Valores

IVSC

International Valuation Standards Committee

Código de Conducta

1.0 Introducción

Para la aplicación operativa de las Normas Internacionales de Valuación, es fundamental que las valuaciones, que se llevan a cabo de acuerdo con dichas normas, sean elaboradas por Valuadores Profesionales honestos y competentes, imparciales y sin ningún interés, cuyos reportes sean claros, que no sean confusos y que revelen todos los aspectos importantes para el entendimiento correcto de la valuación. Los Valuadores siempre deben promover y conservar la confianza pública en la profesión de valuación.

2.0 Alcance

2.1 Los valuadores cumplen con estas Normas por elección propia o por que así lo exige la ley o la reglamentación, o por instrucciones de los clientes o de quienes utilizarán el avalúo. Una valuación que se dice elaborada de acuerdo a las Normas Internacionales de Valuación obliga al Valuador a apegarse a este Código de Conducta.

2.2 Este Código no tiene autoridad legal formal, y su propósito es solamente servir como complemento a las reglas, estatutos y reglamentos de las sociedades u organizaciones nacionales que rigen o supervisan la actividad de los Valuadores.

2.3 En general, los avalúos que se elaboran bajo estas Normas serían aceptables para los usuarios finales, sólo cuando han sido realizados por un profesional capacitado, socio de un organismo nacional profesional reconocido que cuida que se cumpla con las normas de calificación, competencia, experiencia, ética y revelación en la valuación. En los países en donde todavía no existe una infraestructura de valuación profesional regulada y capacitada, la responsabilidad principal recae ~~en~~ sobre los clientes usuarios, de manera que éstos deben calificar la idoneidad de los Valuadores que llevarán a cabo la tarea de valuación.

3.0 Definiciones

3.1 Las suposiciones son aquellas que se consideran ciertas. Las suposiciones incluyen hechos, condiciones o situaciones que afectan el sujeto de, o el enfoque de una valuación que puede no ser capaz de verificarse. Existen hechos que una vez declarados se aceptan para entender la valuación. Todas las suposiciones que subyacen a una valuación deben ser razonables.

Todas las valuaciones dependen hasta cierto punto de la adopción de suposiciones. En particular,

La definición de Valor de Mercado incluye suposiciones para asegurar la congruencia del enfoque y

El Valuador puede requerir de suposiciones posteriores relativas a los hechos que no se pueden conocer o a los hechos que pueden determinarse.

3.2 Las Condiciones de Limitación son restricciones que se ~~le~~ imponen a las valuaciones.

Las condiciones de limitación pueden imponerse por:

los clientes (por ejemplo, cuando no se le permite al Valuador investigar por completo uno o más factores significativos que pueden afectar al avalúo);

el Valuador (por ejemplo, cuando el cliente no puede publicar todo o alguna parte del Informe del Avalúo o el Certificado de Valuación sin el consentimiento previo por escrito del Valuador sobre la forma y el contexto en el que debe presentarse); o

las leyes o reglamentos locales.

3.3 El Valuador es una persona que posee la calificación, capacidad y experiencia necesarias para llevar a cabo la valuación. En algunos Estados, se requiere de una licencia para que una persona pueda actuar como Valuador.

El Valuador debe ser una persona de buena reputación que:

* haya obtenido una licenciatura en un centro reconocido de enseñanza o que tenga calificación académica equivalente;

* tenga experiencia adecuada y sea competente en valuar en el mercado y categoría del activo;

* conozca, entienda y pueda emplear correctamente los métodos y técnicas reconocidas que son necesarias para producir una valuación creíble;

* sea miembro de un organismo de valuación nacional profesional reconocido, y

* que cumpla todos los requisitos de este Código de Conducta.

Si en alguno de los Estados no existe la calificación académica adecuada, como se menciona anteriormente, el Valuador debe tener el nivel de capacitación y experiencia suficientes en la valuación y ser uno de los siguientes:

> socio de un organismo de valuación nacional profesional reconocido, o que tenga la licencia de un gobierno, o que sea asignado por los Tribunales o por una Autoridad equivalente.

En algunos Estados, para ejercer como Valuador, se requiere por ley tener una licencia o certificado otorgado por un organismo independiente.

3.4 Un Valuador Interno es aquel que está empleado por la empresa que posee los activos, o por la oficina de contabilidad responsable de elaborar los registros y/o informes financieros de la empresa. Un Valuador Interno, generalmente es capaz de cumplir con todos los requisitos de independencia y objetividad profesional que se estipulan conforme a este Código de Conducta, pero por motivos de presentación y regulación pública no siempre puede ser aceptable para cumplir con el papel de Valuador independiente en ciertos tipos de asignaciones.

3.5 Un Valuador Externo es un Valuador quien, junto con sus asociados, no tiene ningún vínculo formal con el cliente, algún agente que actúa a nombre del cliente o con el objeto de la asignación.

3.6 Puesto a que todos los Valuadores que llevan a cabo asignaciones bajo las Normas Internacionales de Valuación, deben cumplir con los requisitos de imparcialidad, de objetividad profesional y revelación que se requieren bajo este Código de Conducta, dichos Valuadores deben cumplir con los requisitos de independencia que pueden estar relacionados con muchas asignaciones. Con algunos clientes, y en ciertos Estados, pueden aplicarse restricciones adicionales por ley o por regulación, al término Valuador Independiente bajo circunstancias específicas. El propósito de este Código no es definir los diferentes grados de

independencia que van más allá de la norma de independencia que ya es un requisito bajo este Código.

4.0 Etica

Los Valuadores deben en todo momento mantener un alto nivel de honestidad e integridad, y llevar a cabo sus actividades de una forma que no sea perjudicial para los clientes, para el público, para su profesión o para su organismo de valuación profesional nacional respectivo.

4.1 *Integridad*

4.1.1 Un Valuador no debe actuar de una forma que sea engañosa o fraudulenta.

4.1.2 Un Valuador no debe elaborar y comunicar un informe que sabe que contiene opiniones y análisis falsos, imprecisos o parciales.

4.1.3 Un Valuador no debe contribuir a, o participar en, un servicio de valuación que otros Valuadores razonables no considerarían justificado.

4.1.4 Un(a) Valuador(a) debe actuar legalmente y cumplir con las leyes y reglamentos del Estado en donde el o ella ejercen, o donde se lleva a cabo la asignación.

4.1.5 Un Valuador no debe afirmar o revelar a sabiendas, una interpretación errónea o calificación profesional que el o ella no posee.

4.1.6 Un Valuador no debe utilizar intencionalmente, afirmaciones o publicidad falsa, engañosa o exagerada con el afán de asegurar las asignaciones.

4.1.7 Un Valuador debe asegurar que cualquier miembro del personal o subordinado que le ayude en la asignación, se apegará a este Código de Conducta.

4.2 *Conflicto de Intereses*

4.2.1 Un Valuador no debe actuar para dos o más partes involucradas en el mismo asunto, a menos que tenga el consentimiento por escrito de los involucrados.

4.2.2 Un Valuador debe tomar todas las precauciones razonables para asegurar que no surja ningún conflicto de tarea entre los intereses de sus clientes y de los de otros clientes, del Valuador, de su firma, parientes, amigos o asociados. Los conflictos potenciales deben revelarse por escrito antes de aceptar las instrucciones. Si posteriormente surge un conflicto de que el Valuador cobre conocimiento, éste lo debe revelar de inmediato. Si el Valuador se entera de dichos conflictos después de haber realizado el avalúo, la revelación deberá hacerse dentro de un período de tiempo razonable.

4.3 *Confidencialidad*

4.3.1 El Valuador debe en todo momento, tratar los asuntos del cliente con la discreción y confidencialidad apropiados.

4.3.2 El Valuador no debe revelar información sensible basada en hechos que obtuvo de un cliente, ni los resultados de una asignación realizada por un cliente, a nadie que no esté autorizado específicamente por el cliente, salvo en casos en que se requiera hacerlo por ley, como en situaciones en las que el Valuador debe cumplir con ciertos

procesos cuasi judiciales dentro del organismo de valuación nacional profesional al que pertenece.

4.4 *Imparcialidad*

4.4.1 El Valuador debe llevar a cabo la asignación con la independencia, objetividad e imparcialidad más estricta, y sin incluir sus intereses personales.

4.4.2 El Valuador no debe aceptar una asignación que incluya el informe de opiniones y conclusiones predeterminadas.

4.4.3 Los honorarios relativos a la asignación no deberán depender del resultado predeterminado de cualquier avalúo o de otro consejo independiente y objetivo contenido en el informe de valuación.

4.4.4. El Valuador no debe depender de la información crítica proporcionada por un cliente o por alguna otra parte, sin calificación o confirmación adecuada de una fuente independiente, a menos que la naturaleza y el grado de dicha dependencia se especifique como condición de limitación.

4.4.5 El Valuador no debe aceptar una asignación en la que se deban informar condiciones hipotéticas supuestas que es muy poco probable que se lleven a cabo en un período de tiempo razonable.

4.4.6 Las condiciones hipotéticas que sean una posibilidad razonable pueden informarse, siempre y cuando estén acompañadas de cierta explicación tanto de los prospectos para llevar a cabo la hipótesis como de la consideración de valor que refleja la situación real predominante, por ejemplo, una situación en la que el cliente quiere saber cuál será el valor de un terreno que está por desintoxicares.

4.4.7 El Valuador no debe utilizar ni depender de conclusiones infundadas que se basan en el perjuicio de cualquier tipo, ni deberá informar conclusiones que reflejen una opinión de que dicho perjuicio es necesario para mantener o maximizar el valor.

4.4.8 Al revisar el informe de otro Valuador, un Valuador debe mostrar un juicio imparcial y justificar sus razones para estar de acuerdo o no con las conclusiones de su informe.

5.0 Competencia

El Valuador debe tener el conocimiento, la habilidad y experiencia para terminar la asignación de manera eficiente en relación a una norma profesional aceptable. Solo aquellos Valuadores que puedan acatar la definición de Valuador mencionada en las Definiciones (párrafo 3.3 anterior) debe llevar a cabo el trabajo relativo a estas Normas.

5.1 *Aceptación de las Instrucciones*

5.1.1 Antes de aceptar una asignación o de acordar llevar a cabo cualquier tarea, el Valuador debe identificar correctamente el problema a tratar y deberá estar seguro(a) de que tiene la experiencia y el conocimiento, o en caso de que la asignación sea en otro continente, debe tener la capacidad para relacionarse con un profesional que tenga la experiencia y el conocimiento de las fuerzas del mercado, del idioma y de la legislación para llevar a cabo la asignación de manera competente.

5.2 *Ayuda Externa*

5.2.1 Cuando se contraten los servicios de ayuda externa necesaria para complementar las habilidades del Valuador, éste debe primero establecer que las personas que le ayuden tengan las habilidades y los principios éticos que se requieren.

5.2.2 Cuando se requiera la ayuda externa, debe obtenerse el consentimiento del cliente, así como la identidad de las personas que ayudarán, y el grado de su participación deberá revelarse en el informe del Valuador.

5.3 *Eficiencia y Diligencia*

5.3.1 El Valuador debe actuar de manera eficiente y rápida al llevar a cabo las instrucciones del cliente, y deberá mantenerlo informado respecto a su avance.

5.3.2 Las instrucciones deberán rechazarse cuando las circunstancias excluyen la suficiente y diligente consulta, calidad de trabajo y terminación dentro de un período de tiempo razonable.

5.3.3 Antes de presentar el informe de valuación, se deben recibir instrucciones por escrito del cliente y/o confirmadas por escrito por el Valuador con suficiente detalle de manera que no se de lugar a malas interpretaciones.

5.3.4 Un ~~El~~ Valuador debe hacer las consultas e investigaciones diligentes para asegurar que los datos del análisis en la valuación son los correctos y que se puede confiar en ellos.

5.3.5 Un Valuador debe elaborar un archivo de trabajo por cada tarea y que, al término de éstas, contengan una copia fiel en papel o en forma electrónica (respaldada correctamente), de todos los informes, correspondencia y memoranda escrita, además de las notas de archivo adecuadas que comprueben las opiniones del Valuador a través consulta, de comparación objetiva, deducción y cálculo.

5.3.6 El archivo de trabajo para cada asignación, deberá conservarse por un período de al menos cinco años después de haber terminado la asignación.

6.0 Revelación

Es muy importante que los Valuadores elaboren y comuniquen sus análisis, opiniones y conclusiones a los usuarios de sus servicios, a través de informes que sean significativos y no engañosos, y que revelen cualquier cosa que pueda afectar su objetividad.

6.1 El informe de valuación debe establecer una descripción clara y precisa del alcance de la asignación, de su propósito y uso, revelando cualquier suposición, caso hipotético o condiciones de limitación ~~I~~ que afecten directamente las valuaciones, y cuando sea necesario, indicar su efecto sobre el valor.

6.2 El informe de valuación debe proporcionar suficiente información para describir el trabajo que se llevó a cabo, las conclusiones a las que se llegó y el contexto en el que se consideraron.

6.3 El Valuador debe revelar cualquier relación directa o indirecta, personal o corporativa con la propiedad o compañía que objeto de cualquier asignación y que pudiera dar lugar a un conflicto potencial de intereses.

6.4 Cuando el Valuador actúe como Valuador Interno, debe revelarse en el informe de valuación, la relación que tiene con la entidad que controla el activo.

6.5 Cuando el Valuador actúe como Valuador Externo pero que también ha trabajado para el cliente por honorarios, dicha relación deberá revelarse, a menos que un tercero que se apoye en la valuación, considere que la objetividad del Valuador se ve comprometida.

6.6 Debe revelarse cualquier limitación a la calidad del servicio que el Valuador pueda ofrecer, ya sea debido a que se ~~le~~ impongan restricciones externas o peculiares para el Valuador o para la asignación. Cuando haya requerido de ayuda externa, el Valuador debe revelar la identidad de las personas que lo ayudarán, el grado o dependencia y la naturaleza de dicha ayuda.

6.7 El Valuador debe restringir la publicación de una valuación o sus conclusiones, sin consentimiento, de manera que pueda controlar hasta cierto punto, la forma y el contexto en la que se revelarán públicamente sus valuaciones.

6.8 El Valuador debe revelar cualquier desviación de las Normas Internacionales de Valuación.

6.8.1 Las Normas se idearon para la mayoría de las situaciones y no pueden adaptarse para cada contingencia. Habrá ocasiones en las que la desviación de las Normas sea inevitable. Cuando surjan dichas situaciones, es muy poco probable que la desviación constituya un incumplimiento de estas Normas, siempre y cuando dicha desviación sea razonable, que cumpla con los principios de ética y con las medidas de competencia, y que se proporcione un razonamiento por cada desviación en el informe de valuación.

7.0 Informando sobre Valores

Las asignaciones de valuación pueden tratar con una o más propiedades. El estilo del informe de valuación debe adaptarse a la naturaleza de la asignación y a las necesidades del cliente, cumpliendo con ciertos requisitos mínimos relativos del contexto.

7.1 Este epígrafe presenta el contenido mínimo de cualquier informe o certificado. Deben incluirse los siguientes puntos:

- la identidad del Valuador y la fecha del informe;
- la identificación del cliente;
- las instrucciones, fecha de la estimación de valor , propósito y uso que habrá de darse a la valuación;
- la base de la valuación, incluido el tipo y definición de valor;
- la identificación, tenencia y ubicación(es) de los interés(es) o derecho(s) de propiedad que se valuarán;
- la fecha y el detalle al cual se hicieron las inspecciones;
- el alcance y amplitud del trabajo empleado para desarrollar la valuación;
- cualesquiera suposiciones y condiciones limitantes y cualesquiera suposiciones o hipótesis inusuales o extraordinarias;
- una declaración de cumplimiento en sentido que la valuación se ha llevado a cabo de conformidad con estas Normas y cualquier revelación requeridas; y

- las calificaciones profesionales y la firma del Valuador.

Como lo requieren algunos Estados, certificación concreta del Valuador en la forma que se prescriba.

7.2 Cuando se esté informando sobre una sola propiedad o un conjunto de propiedades, sería correcto que el informe detalle la información que se utilizó como base de la valuación y que se informe el razonamiento empleado para llegar a las conclusiones. Cuando se prepara un informe, para una cartera de propiedades, que se utilizará en una auditoría, el nivel de información detallada que se requiere para cada una de las propiedades dentro de la cartera puede ser menos exhaustivo.

7.3 No se debe pensar que esta sección representa las consultas, investigación y análisis necesarios para llevar a cabo una valuación correcta, sino como la información mínima que debe presentarse en el informe.

Tipos de Propiedades

Introducción
Bienes Inmuebles
Bienes Muebles
Negocios
Derechos Financieros

IVSC

International Valuation Standards Committee

Tipos de Propiedades

1.0 Introducción

La propiedad raíz representa~~n~~ una porción considerable de la riqueza del mundo, y su valuación es fundamental para la viabilidad de lo~~s~~ mercados globales financieros y de propiedades. La propiedad inmobiliaria ha de distinguirse de otras categorías de propiedades, es decir de propiedades o bienes muebles[8], negocios y derechos financieros. Sin mayor calificación o identificación, la palabra *propiedad* puede referirse a todas o a cualquiera de estas categorías. Debido que los Valuadores se encuentran a menudo con encomiendas de tipos de propiedades que no son bienes inmuebles, o propiedades cuyo valor incluye varias categorías de propiedades, es esencial tener un claro entendimiento de cada tipo de propiedad y sus características distintivas. Aunque la división típica de propiedad en cuatro categorías discretas se conoce desde hace mucho tiempo, han proliferado entidades e instrumentos nuevos en décadas recientes. El marco de referencia aceptado ha llegado a comprender estas nuevas clases de propiedad y se está haciendo cada vez más necesario en el ejercicio de la valuación estar familiarizado con estos tipos especializados de propiedades y derechos.

2.0 Propiedad Raíz

2.1 La *propiedad raíz* representa derechos sobre bienes raíces. Estos derechos normalmente se registran en un documento formal, como un título o un contrato de arrendamiento. Por tanto, la propiedad es un concepto legal diverso del bien raíz, el cual representa ~~a~~ un activo físico. La propiedad raíz comprende comprende~~n~~ todos los derechos, interese, y beneficios relacionados con la propiedad del bien raíz. Por el contrario, el bien raíz comprende la tierra en sí, todo aquello que de manera natural afecten a la tierra terreno, y todas las cosas ligadas de manera fija a la tierra, tales como edificios y mejoras al sitio.

2.1.1 El término propiedad real[9] se utiliza a veces para diferenciar la propiedad raíz o bienes raíces de cosas de propiedad personal, que en ciertos Estados, se conoce legalmente como bienes muebles.[10]

2.2 La combinación de todos los derechos relativos a la propiedad de bienes inmuebles, a veces se conoce como el paquete de derechos. Estos pueden incluir el derecho a usar, ocupar, entrar, vender, arrendar, legar, donar o ejercer cualquiera o ninguno de los anteriores. En muchas situaciones, algunos derechos específicos se pueden separar del conjunto y transferirse, arrendarse o ~~ser~~ enajenarse por el Estado.

2.2.1 Los derechos o participaciones sobre bienes inmuebles derivan de los derechos legales. Los derechos legales quedan definidos por las leyes del Estado en que existen. Los derechos legales normalmente están sujetos las limitaciones externas impuestas por el Estado, tales como impuestos (prediales/territoriales), adquisición forzosa (expropiación/compra obligatoria), reglamentación (potestad de vigilar/planificación/zonificación poder/planeación/zonificación policial), o apropiación por el estado en casos de intestado (reversión/bienes vacantes).

2.2.2 La tenencia o dominio absoluto sujeta sólo a las limitaciones impuestas por el Estado, se conoce como propiedad absoluta.

---

[8] La expresión legal inglesa “personal property” sólo puede traducirse al castellano como bienes o propiedad mueble, legalmente diversa de la propiedad o los bienes inmuebles.

[9] El texto en lengua inglesa emplea el vocablo “realty” cuyo significado es:

[10] En ka versión oficial en inglés se emplea el término técnico legal “personalty”,

2.2.3 Los *arrendamientos* son convenios contractuales que crean otros derechos sobre los bienes inmuebles. Bajo un contrato de arrendamiento, el arrendador o propietario mantiene los derechos de propiedad, en algunos Estados se conoce como los derechos del arrendador, otorgando o cediendo los derechos de uso y ocupación al inquilino. Los derechos que adquiere el inquilino o arrendatario bajo el contrato de arrendamiento, se conocen en algunos Estados como los derechos del arrendatario, que son los derechos de uso y ocupación por un período de tiempo bajo ciertas condiciones.

2.2.3.1 Los *subarrendamientos* se crean cuando el inquilino o arrendatario que ya tiene un contrato de arrendamiento transfiere a un tercero, subarrendatario, los derechos que tiene como arrendatario, o inquilino, es decir, el derecho de utilizar y ocupar la propiedad.

2.2.3.2 El Valuador analiza si las condiciones del arrendamiento pueden afectar el valor de la propiedad.

2.2.4 Además de las restricciones impuestas por el Estado, se pueden imponer otras limitaciones legales a los derechos inherentes a la propiedad inmobiliaria.

2.2.4.1 Las *restricciones en el título* y los *convenios de restricción*, inherentes al terreno, afectan el uso, desarrollo y transmisión de la propiedad.

2.2.4.2 Las *servidumbres* son derechos incorpóreos sobre propiedad raíz que transfieren el uso, pero no la propiedad, d una parte de esa propiedad. Los derechos de vía son los derechos o privilegios que se adquieren mediante el uso o contrato para transferir una parte o franja de propiedad terreno que le pertenece a otro.

2.2.5 Se pueden asociar a los bienes inmuebles otros derechos importantes de propiedad y financieros.

2.2.5.1 Los derechos parciales o fraccionarios sobre la propiedad raíz se crean mediante la división legal de los derechos de propiedad. Por ejemplo, los bienes inmuebles no se poseen únicamente en patrimonio único, también puede pertenecerle a corporaciones (accionistas), sociedades, tenencias conjuntas y tenencias en común.

2.2.5.2 Los fideicomisos crean otro tipo de derechos en los derechos de bienes inmuebles. Los derechos de un beneficiario bajo un fideicomiso se conocen como los derechos de capital, que es contrario a los derechos legales del(los) fiduciario(s). (Se dice que un beneficiario tiene un título equivalente mientras el título legal lo tiene(n) el(los) fiduciario(s).

2.2.5.3 Los valores o los derechos financieros se crean a través de una hipoteca prendaria en donde la propiedad se utiliza como colateral para asegurar el financiamiento, o se hace un cargo sobre la propiedad. La posición de capital del propietario en la propiedad se considera un derecho financiero aparte.

2.3 Los bienes inmuebles, en la terminología contable, normalmente se encuentran en la categoría de activos fijos o de largo plazo. A veces, los bienes inmuebles pueden considerarse activos circulantes, por ejemplo, cuando el terreno o el bien raíz mejorado está en inventario para su venta.

2.3.1 El activo es el derecho inherente al bien raíz, es decir, el activo es la propiedad raíz.

2.3.2 Es la propiedad del activo la que se valúa más no el bien raíz como una entidad física.

2.3.3 Cuando la propiedad de un activo se adquiere y vende en el mercado, los participantes del mercado atribuyen valores específicos a la propiedad de derechos particulares de bienes raíces. Estos valores atribuidos por los participantes del mercado, forman la base objetiva para estimar el Valor de Mercado de los bienes inmuebles.

2.4 La valuación de inmuebles se lleva a cabo por distintas razones que incluyen las siguientes categorías: informes financieros, transacción de transferencia de propiedad, créditos e hipotecas que las propiedades asegurarán, litigios, asuntos fiscales y toma de decisiones para asesoría o inversiones. A excepción de la última categoría, el Valor de Mercado es la base de valor en las siguientes cuatro agrupaciones:

2.4.1 Valuaciones de activos fijos que se elaboran para estados financieros y cuentas relativas para reflejar el efecto de los cambios de precios o de los valores actuales;

2.4.2 Valuaciones para ayudar a un comprador prospecto a establecer una oferta, para ayudar a un vendedor prospecto a establecer un precio inicial aceptable, o para ayudar a ambas partes a determinar el precio de venta para una transacción propuesta; valuaciones para establecer la base para reorganizar o fusionar la propiedad de varias propiedades;

2.4.3 Valuaciones que se requieren para estimar el valor de una propiedad colateral que se ofrece para un crédito hipotecario propuesto o para establecer una base para asegurar o suscribir un crédito sobre la propiedad;

2.4.4 Valuaciones que se llevan a cabo para una adquisición forzosa (procesos de expropiación/adjudicaciones), en litigios o arbitrajes relativos a disputas por contratos o derechos parciales y liquidación de daños ocasionados por daños o violaciones ambientales;

2.4.5 Valuaciones que se requieren para estimar el valor catastral; para dividir los activos en susceptibles de depreciación y aquellos que no lo son y como consecuencia estimar la depreciación aplicable; o para determinar los impuestos de o sobre donaciones;

2.4.6 Valuaciones y asignaciones subordinadas que se llevan a cabo para un amplio espectro de clientes, por ejemplo, inversionistas, aseguradoras, ajustadores de seguros, rematadores o liquidadores y consejos de zonificación (relativo a los efectos posibles de las propuestas de planificación) así como para una diversidad de propósitos, por ejemplo, para análisis de mercado y de factibilidad, para análisis de costo/beneficio, para determinar el valor en libros en la emisión de acciones nuevas (o revisiones relativas), y para establecer programas de investigación de rentas y disposiciones de arrendamiento.

2.5 En cualquier valuación de inmuebles, deben identificarse las características pertinentes de la propiedad. Las características de la propiedad incluyen:

2.5.1 el lugar, la descripción física y legal, y los atributos económicos o generación de ingresos;

2.5.2 los derechos del bien inmueble (privada absoluta, derechos del arrendador y del arrendatario, subarrendamiento) que se van a valuar;

2.5.3 cualquier propiedad mueble, accesorios comerciales o partidas incorpóreas que no son bienes inmuebles pero que están incluidos en la valuación (véase el párrafo 3.2 más adelante);

2.5.4 cualquier servidumbre, restricción, gravamen, arrendamiento, convenios o impuesto especial conocido sobre la propiedad u otros aspectos de naturaleza similar, y

2.5.5 si la propiedad en cuestión es un derecho parcial o fraccionario o un segmento físico de una parcela de tierra más grande.

2.6 La valuación de un bien inmueble puede estar influenciada por consideraciones especiales tales como:

2.6.1 El requisito de analizar la fusión de derechos (Matrimonio, o Valor de Asamblea) o la separación de derechos de propiedad (Valor Componente);

2.6.2 Los efectos de posibles cambios de zonificación y desarrollo de infraestructura, por ejemplo, la ampliación del sistema de servicios públicos o el acceso a corredores;

2.6.3 Los mercados deprimidos caracterizados por una demanda débil, y por una sobre oferta y por pocas transacciones de venta en donde es difícil que las estimaciones de Valor de Mercado apoyen la base de la evidencia actual o histórica. En dichas circunstancias, el enfoque de las participantes del mercado puede dirigirse a otros indicadores de valor o desempeño de la propiedad.

2.7 Los enfoques de comparación de ventas, capitalización del ingreso y costo y los métodos asociados con estos enfoques generalmente se aplican a la valuación de propiedad inmueble. Un Valuador comúnmente conciliará las indicaciones que se derivan de dos o más de estos enfoques o métodos asociados. Los tres enfoques se basan en el principio de substitución, el cual establece que cuando varias mercancías, bienes o servicios similares o equivalentes están disponibles, el de menor precio es el que atrae la mayor demanda y la distribución más amplia.

2.7.1 El *enfoque de comparación de ventas* establece límites sobre el *Valor de Mercado* para inmuebles, mediante el examen de los precios que se pagan comúnmente por propiedades que competirían por compradores con la propiedad en estudio. Se investigan las ventas para asegurar que las partes involucradas en la transacción estuvieron motivadas. Los precios de venta que reflejan una motivación distinta a la del típico participante del mercado, es decir, las transacciones de compradores especiales que están dispuestos a pagar una prima adicional por una propiedad en particular, se deben eliminar.

2.7.1.1 La propiedad en estudio (la propiedad que se está valuando) se compara con los precios de venta (y los de listas y ofertas) de propiedades similares que se han vendido recientemente en el mercado abierto. Se analizan los precios de venta, aplicando unidades adecuadas de comparación y se ajustan las diferencias con la que se estudia con base en los elementos de comparación (vea la Nota de Orientación sobre Valuación de Bienes Inmuebles, NO 1, Epíg. 5.11.4 y 5.21).

2.7.1.2 Al aplicar el *enfoque de comparación de ventas*, un Valuador debe considerar los derechos de propiedad que han de valuarse para asegurar que los derechos de propiedad sobre la propiedad en estudio sean los mismos que se relacionan con propiedades comparables. Si no es éste el caso, es necesario hacer uno o varios ajustes a las ventas comprables.

2.7.1.3 El *enfoque de comparación de ventas* tiene una aplicabilidad especialmente amplia y es persuasivo siempre que existan suficientes datos de mercado. Los datos obtenidos al aplicar este enfoque, pueden aplicarse en los enfoques de costo y de capitalización del ingreso. Sin embargo, el grado de confianza del método de comparación de ventas puede verse limitado, cuando las condiciones

del mercado se ven afectadas por cambios repentinos o volatilidad, o en valuaciones de propiedades especializadas o para propósitos especiales, que casi nunca se venden.

2.7.2 En el *enfoque de capitalización del ingreso*, el *Valor de Mercado* para el inmueble se establece por la capacidad que tiene éste para generar ingresos. El *enfoque de capitalización de ingreso* también se apoya en el principio de anticipación, el cual reconoce que el valor se crea por la expectativa de ~~los~~ beneficios futuros (flujos de ingreso).

2.7.2.1 La capitalización del ingreso considera los datos de ingresos y egresos comparativos para establecer el ingreso neto de operación de la propiedad sujeto. La capitalización se lleva a cabo aplicando una sola tasa (tasa de capitalización global, o el rendimiento de todos los riesgos) al ingreso de un solo año, o aplicando una tasa de rendimiento o de descuento (reflejando las tasas de retorno sobre la inversión) a una serie de ingresos durante un período de tiempo proyectado (ver la Nota de Orientación sobre Bienes Inmuebles NO 1, Epíg. 5.12 a 5.12.5).

2.7.2.2 Puesto que los inversionistas generalmente se enfocan a la tasa de retorno, las suposiciones de las estimaciones de valor que se obtienen mediante la capitalización del ingreso, pueden compararse con el desempeño de inversiones alternas en propiedades y financieras.

2.7.2.3 La capitalización del ingreso se aplica frecuentemente al 100% de de los derechos de propiedad (incluyendo a todos los accionistas o socios) de capital propio en un inmueble arrendado.

2.7.3 El *enfoque de costo* establece el valor del inmueble estimando el costo para adquirir un terreno y construir un edificio nuevo de igual utilidad o para adaptar una propiedad existente al mismo uso sin incurrir en un costo indebido por el retraso. Comúnmente se agrega una estimación del incentivo empresarial o de las pérdidas/utilidades del promotor a los costos del terreno y de la construcción. Para propiedades antiguas, el enfoque de costo desarrolla un estimado de depreciación que incluye las partidas de deterioro físico y de obsolescencia funcional.

2.7.3.1 Una estimación que se deriva del enfoque de costo representa el valor de los derechos de propiedad privada absoluta en la propiedad. Si la propiedad se renta con derechos de arrendador o está sujeta a otros derechos parciales, el Valuador debe hacer un ajuste para reflejar los derechos específicos sobre el inmueble que se está valuando

2.7.3.2. El Costo y el *Valor de Mercado* se relacionan más estrechamente cuando las propiedades son nuevas. El enfoque de costo se aplica comúnmente en las valuaciones de construcciones nuevas o recientes, y en construcciones, adiciones o renovaciones en proyecto. No obstante, las estimaciones de costo tienden a establecer el límite superior que los compradores en el mercado pagarían por dichas propiedades. El *enfoque de costo* también es útil en la valuación de propiedades especializadas o para propósitos especiales, que casi nunca se venden.(Ver NO 8, El Enfoque de Costo para Informes Financieros-(CRD).)

3.0 Propiedad Personal

3.1 La propiedad personal se refiere a la condición de dueño de un derecho sobre artículos que no son bienes raíces. Estos artículos pueden ser corpóreos, tales como bienes muebles, o

incorpóreos, tales como una deuda o patente. La propiedad mueble corpórea representa los derechos sobre cosas que no están fijas de manera permanente al bien raíz y generalmente se caracterizan porque se pueden mover. En algunos Estados, los bienes de propiedad personal se conocen legalmente como muebles para diferenciarlos de los inmuebles (ver Tipos de Propiedad, epíg. 2.1.1).

3.2 Algunos ejemplos de propiedad mueble incluyen derechos sobre:

3.2.1 Objetos identificables, portátiles y corpóreos que el público en general considera personales, por ejemplo, mobiliario, coleccionables y aparatos. La propiedad de los activos circulantes de un negocio, los inventarios comerciales y suministros, se consideran propiedad mueble.

3.2.1.2 En algunos Estados, los anteriores se conocen como bienes muebles personales.

3.2.2 Los accesorios que no son inmuebles, también conocidos como accesorios comerciales o accesorios del arrendatario (accesorios y aditamentos), son fijados por el arrendatario en el inmueble y utilizados para llevar a cabo el comercio o negocio. Las mejoras hechas por el arrendatario, son mejoras o anexos fijos realizados al terreno o edificios, instalados y pagados por el arrendatario para satisfacer sus necesidades. El arrendatario puede remover los accesorios comerciales o del arrendatario al término del contrato de arrendamiento y su remoción no ocasiona un daño serio al bien raíz. Las mejoras del arrendatario o de los derechos del arrendatario, son acabados o accesorios, tales como divisiones y salidas construidas en el sitio. La vida útil de las mejoras del arrendatario puede ser mayor o menor que el plazo del contrato de arrendamiento. Si es mayor que el contrato de arrendamiento, el arrendatario puede ser objeto de una compensación que refleje el nivel en que ha aumentado el valor del inmueble rentado debido a las mejoras realizadas por el arrendatario.

3.2.2.1 Por añadidura, la categoría anterior puede incluir edificios especializados no permanentes, maquinaria y equipo que en algunos Estados se conoce como Planta y Maquinaria.

3.2.2.2 En otros Estados, el término Mobiliario, Accesorios y Equipo (MAyE) incluye las dos categorías descritas en el párrafo 3.2.1 y 3.2.2.

3.2.3 El capital neto de trabajo y los valores, o activos netos circulantes, representan la suma de los activos líquidos menos los pasivos a corto plazo. El capital neto de trabajo puede incluir efectivo, valores de comercialización y suministros líquidos menos los pasivos actuales tales como cuentas por pagar y créditos a corto plazo.

3.2.4 Los activos incorpóreos son derechos inherentes de entidades incorpóreas. Algunos ejemplos de derechos incorpóreos de propiedad incluyen el derecho a recuperar una deuda y el derecho a obtener una utilidad por una idea. Es decir, es un derecho recuperar, o ganar, a diferencia de la entidad misma, es decir, la deuda o la idea, que es la propiedad y a la que se le asigna el valor.

3.3 Una valuación que incluye tanto bienes muebles como bienes inmuebles, debe identificar la propiedad mueble y considerar sus efectos sobre la estimación de valor que se da.

3.3.1 Las valuaciones de propiedad mueble pueden ser un elemento de una encomienda más amplia. La definición de valor bajo la que se valúa una propiedad mueble, debe ser congruente con el propósito de la valuación de la propiedad, independientemente de que el propósito sea vender, renovar o demoler la propiedad. La propiedad debe valuarse conforme a su *Valor de*

Mercado, a su Valor de Rescate o Valor de Liquidación, v.g., el valor de los bienes muebles de un hotel que fue vendido como entidad comercial contra el valor de los bienes muebles en un hotel que fue vendido después de que el hotel cerró sus operaciones. (Véase IVS 2, epígrafes 3.9 y 3.10).

3.3.2 El Valuador debe ser capaz de diferenciar la propiedad mueble de la propiedad inmobiliaria y en ocasiones se le puede requerir excluirla, v.g., en encomiendas que se acometen para fines relacionados con el gobierno tales como imposición o expropiación.

3.3.3 En una valuación de activos de negocios, el Valuador de Activos debe considerar si dichos activos deben valuarse como parte de un negocio en marcha o como activos separados.

3.4 El Valuador debe estar familiarizado con las costumbres locales para en cuanto a estar en aptitud de saber si un bien nominalmente tratado como mueble. Puede revertir a inmueble al término de la ocupación, especialmente si su remoción y reubicación hubieren de resultar en daño costoso para el artículo en sí o al edificio en el que se localiza se considera mueble o inmueble. En ciertas circunstancias, un bien que permanentemente fijado y que normalmente se considera propiedad mueble, puede convertirse en una propiedad inmueble al término de la ocupación, especialmente si su remoción y cambio de ubicación resultaría en un daño costoso para el propio bien o para el edificio en donde se encuentra éste.

3.5 Las técnicas que se utilizan en los tres enfoques de valuación pueden aplicarse a la valuación de propiedad mueble.

3.5.1 Si el Valuador encuentra que la propiedad mueble incluida en la propiedad sujeta a valuación es superior o inferior a la que se encuentra comúnmente en propiedades comparables, el Valuador debe hacer las consideraciones necesarias para tomar en cuenta el valor diferencial que contribuye la propiedad mueble.

3.5.2 En ciertas encomiendas, podría ser que un Valuador tuviera que determinar el grado de deterioro físico, obsolescencia funcional y económica que afecta a los bienes de propiedad mueble. Dicha determinación también habrá de considerar la vida económica remanente del(los) edificio(s) con la que está asociada la propiedad mueble en cuestión.

4.0 Negocios

4.1 Un *negocio* es cualquier entidad comercial, industrial de servicio o de inversión que enfocada a un fin económico. Generalmente, los negocios son empresas lucrativas que operan para proporcionar productos y servicios al consumidor. Los términos *compañía operadora* , que es un negocio que realiza un actividad económica haciendo, vendiendo o intercambiando un producto o servicio y *negocio en marcha*, que es una empresa normalmente vista como una operación que continuará en el futuro previsibles sin la intención ni la necesidad de liquidación o de materialmente reducir la escala de sus operaciones, están íntimamente relacionados con el concepto de empresa de negocios.

4.2 Las empresas de negocios se constituyen como entidades legales, una empresa puede constituirse como sociedad o no hacerlo.

4.2.1 Algunos ejemplos de empresas constituidas desde el punto de vista mercantil incluyen propiedades únicas, empresas conjuntas y sociedades generales y limitadas.

4.2.1 Algunos ejemplos de empresas constituidas como sociedades mercantiles incluyen corporaciones cuyos directivos poseen la totalidad de las acciones y corporaciones

públicas cuyas acciones están disponibles para el público o que ya le pertenecen al público en general.

4.2.3 Otras formas legales de empresas de negocios incluyen *convenios fiduciarios*, en donde el control se deposita sea en fiduciarios corporativos, y *entidades múltiples* que combinan sociedades matrices y sociedades o empresas asociadas o subsidiarias, derechos sobre sociedades y fideicomisos.

4.3 Las empresas mercantiles cubren una amplia gama de actividades económicas tanto en el sector privado como en el público. Las actividades de negocios incluyen *manufactura, comercio de mayoreo y menudeo, hospedaje, atención a la salud y servicios financieros, legales, educativos y sociales* entre otros. Las empresas mercantiles establecidas para proveer servicios de infraestructura al público, v.g., servicios públicos, se establecen en muchos Estados como compañías controladas por, pero no de propiedad del gobierno.

4.3.1 Las *empresas de inversión o compañías controladoras*, que mantienen los derechos de control de compañías subsidiarias por el hecho de poseer acciones de esas compañías, incluyen inmuebles y negocios agrícolas, entre otros.

4.3.2 Propiedades tales como hoteles; gasolineras; restaurantes; y cinematógrafos, llamadas indistintamente *propiedades asociadas con una empresa mercantil, propiedades con potencial comercial, propiedades especializadas para comercialización o entidades operativas,* se valúan sobre la base de ~~al~~ *Valor de Mercado*, pero su *Valor de Mercado* incluye componentes de valor que constituyen al terreno, edificios, muebles, activos incorpóreos y el negocio en sí. Debido a que estas propiedades se venden comúnmente en el mercado como un paquete operativo, puede ser difícil identificar por separado terreno, edificio y otros valores, por lo que se debe cuidar de identificar los componentes de la propiedad incluidos en la valuación.

4.4 Conforme a la terminología contable, tanto los activos corpóreos como los incorpóreos se incluyen entre los activos de una empresa mercantil.

4.4.1 Los activos corpóreos incluyen a los activos circulantes, activos de largo plazo tales como bienes raíces, accesorios, equipo y bienes muebles corpóreos.

4.4.2 Los activos incorpóreos, que se consideran propiedad mueble incorpórea, incluyen la habilidad administrativa, capacidad de comercialización a mercadotecnia, solvencia de crédito, una fuerza laboral establecida, una planta operativa, nombre comercial o favor de la clientela y la propiedad de diversos derechos e instrumentos legales (v.g., patentes, derechos de autor, franquicias y contratos).

4.4.2.1 El favor de la clientela, reputación o nombre comercial puede incluir dos componentes distintos: el favor del cliente que es específico a o inherente a la propiedad transferible a nuevo dueño al venderse la propiedad, y la reputación o buena voluntad de carácter personal que se asocia al propietario, dueño o gerente.

4.5 La valuación de negocios se lleva a cabo para una diversidad de: (Véase la Nota de Orientación sobre Valuación de Negocios, NO 6, Párrafo 5.0)

4.5.1 La adquisición y disposición de un negocio individual, la fusión de sociedad o la estimación del valor de las acciones de capital social propiedad de los accionistas del negocio.

4.5.2 Las valuaciones de negocios se usan frecuentemente como base para distribuir y reflejar el *Valor en Uso* (vea la Norma Internacional de Valuación 2, párrafo 3.1) de los

diversos activos de un negocio. Las valuaciones de negocios también pueden proporcionar la base para estimar el grado de obsolescencia de los activos fijos específicos de un negocio.

4.6 Las valuaciones de negocios pueden basarse en el *Valor de Mercado* de la entidad de negocios. Las valuaciones de negocio en marcha (definido en el epígrafe 4.1) generalmente se basan en el *Valor en Uso*. El *Valor de Mercado* de un negocio no es necesariamente equivalente al *Valor en Uso* del negocio. Las valuaciones que se hacen para informes financieros casi siempre deben informar el *Justo Valor*, que puede o no ser equivalente al *Valor de Mercado*. En dichas situaciones, el Valuador debe indicar si el valor satisface o no las definiciones tanto de *Valor de Mercado* como de *Justo Valor* (vea Conceptos y Principios, párrafo 8.1).

4.7 El Valuador debe definir claramente el negocio (v.g., compañía operadora, compañía controladora, compañía comercial especializada), los derechos de propiedad del negocio, o valores (v.g., sociedades cerradas o sociedades que cotizan y acciones de fideicomisos de inversión) que se valúan.

4.7.1 Un derecho de propiedad puede ser indiviso, dividido entre accionistas, y/o puede involucrar un derecho mayoritario y uno minoritario.

4.7.2 El Valuador debe considerar los derechos, privilegios y condiciones ligadas a los derechos de propiedad, sea en forma corporativa, de sociedad o de propiedad absoluta.

4.8 Las valuaciones de negocios utilizan tres enfoques para el valor. En general, los Valuadores concilian los indicadores que se derivan de dos o más de estos enfoques y los métodos correspondientes. (Ver Nota de Orientación sobre Valuación de Negocios, NO 6, Párrafo 6.7).

4.8.1 Un *enfoque de valor basado en los activos*, examina el balance del negocio que reporta todos los activos, corpóreos e incorpóreos y todos los pasivos a *Valor de Mercado*, o a un monto apropiado según los libros. Cuando se utiliza un enfoque basado en los activos en encomiendas que involucran empresas en operación que se valúan como negocio en marcha, la estimación de valor obtenida debería considerarse junto con la(s) estimación(es) de valor de otro(s) enfoque(s).

4.8.2 Un *enfoque de valor de capitalización de ingreso* calcula el valor presente del ingreso o beneficios anticipados con vista a su crecimiento y oportunidad, el riesgo correlativo y el valor del dinero en el tiempo. El ingreso se convierte en una indicación de valor sea por la capitalización directa de un nivel de ingreso representativo, o por un análisis de flujo de efectivo descontado o método del dividendo, en el que los ingresos en efectivo estimados para una secuencia de períodos futuros se convierten a valor presente mediante la aplicación de una tasa de descuento.

4.8.3 Un *enfoque de valor por comparación de ventas*, compara el negocio en estudio con negocios similares, derechos de propiedad sobre negocios o con valores que se han vendido en el mercado abierto. Los negocios comparables deben estar en la misma industria que el que se estudia y responder a las mismas variables económicas. Las fuentes típicas de datos incluyen el mercado de adquisiciones en el que se compran y venden entidades de negocios completas, transacciones anteriores sobre la propiedad del negocio en cuestión y mercados accionarios públicos en los que se comercializan los derechos de propiedad de negocios similares.

5.0 Intereses Financieros

5.1 Los intereses financieros sobre una propiedad resultan de la división legal de los derechos de propiedad sobre el negocio y los inmuebles (v.g., sociedades, sindicaciones, corporaciones, coarrendamiento, sociedades en participación), de la cesión contractual de un derecho de opción para adquirir o vender propiedades (v.g., bienes raíces, acciones u otros instrumentos financieros) a un precio establecido dentro de un período de tiempo especificado, o de la creación de instrumentos de inversión garantizados por activos de bienes raíces consolidados.

5.1.1 Los derechos de propiedad pueden dividirse legalmente para crear sociedades en donde dos o más personas son dueñas de un negocio o propiedad y comparten sus utilidades y pérdidas.

5.1.1.1 Una *sociedad en nombre colectivo (general)* es un convenio de propiedad en el que todos los socios comparten la inversión de ganancias y pérdidas y cada uno es totalmente responsable de todas las obligaciones.

5.1.1.2 Una *sociedad limitada* es un convenio de propiedad que incluye socios generales y limitados; los socios generales administran el negocio y asumen toda la responsabilidad de la deuda de sociedad, mientras que los socios limitados son pasivos y responsables únicamente dependiendo del grado de sus aportaciones de capital.

5.1.2 Otras entidades legales relativas a las sociedades son las sindicaciones corporaciones y las empresas conjuntas.

5.1.2.1 En general, un consorcio lo organiza un socio general. Los inversionistas en el consorcio se vuelven socios limitados. Un consorcio reúne fondos para la adquisición y desarrollo de proyectos de bienes raíces u otras empresas comerciales.

5.1.2.2 Una *empresa conjunta* es una combinación de dos o más entidades que se unen para llevar a cabo un proyecto específico. Una empresa conjunta es distinta a una sociedad ya que su duración es limitada y específica de un proyecto.

5.1.3 Una *opción* es un acuerdo para mantener abierta una oferta para comprar, vender o arrendar bienes inmuebles por un período especificado y a un precio establecido. Una opción crea un derecho contractual, el ejercicio del cual está sujeto al cumplimiento de condiciones específicas. El tenedor puede elegir o finalmente no elegir ejercer la opción. En este aspecto, una opción difiere de un contrato para comprar o vender una propiedad. Las *opciones de compra* también pueden estar inscritas en los contratos de arrendamiento. Las opciones de compra frecuentemente contienen la provisión de que ciertas partes de todas las rentas pagadas pueden aplicarse al precio de compra.

5.1.4 La inversión en bienes raíces a través de la tenencia de *valores* o instrumentos que garantizan tanto posición de la deuda como la del capital, representa una alternativa para la tenencia directa de la propiedad. Los inversionistas pueden poseer y comercializar las acciones de un derecho sobre una propiedad o grupo de propiedades de la misma forma en que comprarían y venderían acciones corporativas.

5.1.4.1 El mercado de dichos valores incluye a un sector privado o institucional (sociedades, corporaciones, pensión/fondos de jubilación y compañías aseguradoras) y a un sector público (inversionistas independientes que cotizan en el mercado de valores).

5.1.4.2 Los instrumentos de inversión en valores incluyen fideicomisos de inversión de bienes raíces (REITs por sus siglas en inglés) (fideicomisos de unidad o de inversión inmueble), obligaciones hipotecarias con colateral (CMOs), valores comerciales respaldados con hipotecas (CMBSs), compañías operadoras de bienes raíces (REOCs) y cuentas separadas o unidas.

5.2 Los derechos financieros son activos incorpóreos y pueden incluir;

5.2.1 los derechos inherentes a la tenencia en propiedad de un negocio o inmueble, es decir, de utilizar, ocupar, vender, arrendar o administrar;

5.2.2 los derechos inherentes en un contrato que otorga la opción para comprar, o un contrato de arrendamiento que contiene opción de compra, es decir, la de ejercer o no ejercer; o

5.2.3 los derechos inherentes a la propiedad de un valor (v.g., tener o deshacerse de él).

5.3 Los derechos financieros requieren de una valuación por diversas razones.

5.3.1 Se puede incluir un derecho financiero entre los activos de un socio. Para establecer el valor total de los activos propiedad de un socio, debe determinarse el valor de los derechos financieros. O un socio puede decidir vender su derecho o derechos, o el derecho pudo haber pasado a formar parte de una sucesión sujeta a impuestos de sucesión o herencia y a juicios testamentarios. Un socio general puede también adquirir derechos con el propósito de transferirlos a una sociedad limitada.

5.3.2 Las opciones de compra, que normalmente se obtienen por poco dinero, crean un apalancamiento considerable, cuyo impacto debe considerarse en el precio final de la transacción. Las opciones de compra de arrendamiento restringen la posibilidad de comercialización de la propiedad arrendada, y pueden limitar el Valor de Mercado de la propiedad arrendada y/o de los derechos del arrendatario.

5.3.3 Las valuaciones de instrumentos de inversión en valores se hacen para suscribir y clasificar los valores antes de que se lleve a cabo la oferta pública inicial.

5.4 La Norma Internacional de Contabilidad, IAS 32, Instrumentos Financieros: Revelaciones y Presentación, epígrafe 5, define *activo financiero, pasivo financiero, instrumento financiero, e instrumento de capital*; La IAS 32, epíg. 28, define *instrumento (financiero) compuesto*, Conforme a la IAS 32, epíg. 86, una empresa debe revelar información relativa al *Valor Razonable* para cada clase de activos financieros y pasivos financieros, en tal forma que permita comparación con el importe cargado en el balance. La IAS 32, epíg. 92, hace un resumen de las partidas que está obligada a revelar una entidad.

5.4.1 Un *activo financiero* es cualquier activo que es a) efectivo; b) un instrumento de capital de otra empresa; c) un derecho contractual: (i) para recibir intercambiar instrumentos financieros de otra entidad; o (ii) para intercambiar instrumentos con otra entidad bajo condiciones que son potencialmente favorables; o d) un contrato que habrá de o podrá ser liquidado en los instrumento de capital propio de la entidad y es: (i) un no-derivado por el cual la entidad está o puede estar obligada a recibir una cantidad variable de los instrumentos de capital propios de la empresa; o (ii) un derivado que habrá de ser o puede ser liquidado en forma diversa al intercambio de una cantidad fija de efectivo u otro activo financiero por una cantidad fija de los instrumentos de capital propios de la empresa.

5.4.1.1 Los ejemplos comunes de activos financieros que representan un derecho contractual para recibir efectivo en el futuro son a) cuentas comerciales por

cobrar y por pagar; b) documentos por cobrar y por pagar; c) préstamos por cobrar y por pagar; y d) bonos cobrables y pagaderos.

5.4.2 Un *pasivo financiero* es cualquier pasivo que es: (a) una obligación contractual: (i) para entregar efectivo u otro activo financiero a otra entidad; o (ii) para intercambiar activos financieros o pasivos financieros con otra empresa bajo condiciones que son potencialmente desfavorables para la entidad; o (b) un contrato que deberá o podrá saldarse en los instrumentos de capital de la propia entidad y es:)i) un no-derivado por el cual la entidad está o puede estar obligada a entregar una cantidad variable de los instrumentos de capital de la propia empresa; o (ii) un derivado que deberá o podrá saldarse con en forma que no sea el intercambio de una cantidad fija de efectivo u otro activo financiero por una cantidad fija de los instrumentos de capital de la propia empresa. Para este fin los instrumentos de capital de la propia entidad no incluyen instrumento que son en sí contratos para la recepción o entrega futura de los mismos instrumentos de capital de la empresa. (Una entidad puede tener una obligación contractual que puede solventar mediante la entrega de efectivo u otro activo financiero, intercambio de activos y pasivos financieros, o mediante pago en la forma de sus propios instrumentos de capital, no-derivados o derivados).

5.4.2.1 Los ejemplos comunes de pasivos financieros que representan una obligación contractual para aportar efectivo en el futuro son a) cuentas comerciales por pagar y por cobrar; b) documentos por cobrar y por pagar; c) créditos por cobrar y por pagar; y d) bonos por cobrar y por pagar.

5.4.3 Un *instrumento financiero* es cualquier contrato que da lugar tanto a un activo financiero de una compañía, como a un pasivo financiero o instrumento de capital de otra empresa. Los instrumentos financieros van desde los instrumentos primarios tradicionales tales como bonos hasta varias formas de instrumentos financieros derivados.

5.4.3.1 Los instrumentos financieros derivados otorgan a una de las partes el derecho contractual para intercambiar activos financieros con otra parte bajo condiciones que son potencialmente favorables, o una obligación contractual para intercambiar activos financieros con otra parte bajo condiciones que son potencialmente desfavorables. Sin embargo, generalmente no dan por resultado la transferencia de lel instrumento financiero primario a la formalización del contrato, ni necesariamente tiene lugar dicha transferencia al vencerse el contrato. (IAS 32, AG 16).

5.4.3.2 Los instrumentos financieros derivados crean derechos y obligaciones, transfiriendo de hecho entre las partes uno o más de los riesgos financieros inherentes en un instrumento financiero dependiente. (IAS 32, AG 16).

5.4.3.3 Muchos tipos de instrumentos financieros derivados incorporan un derecho u obligación para hacer un intercambio futuro, incluyendo permutas de tasas de interés o de divisas, acuerdos sobre tasas de interés máximas, mínimas y medias, compromisos de créditos, facilidades para emitir documentos, y cartas de crédito. (IAS 32, AG 19.)

5.4.3.4 Un *arrendamiento financiero* se considera un instrumento financiero pero un arrendamiento operativo no se considera instrumento financiero (IAS 32, AG 9)

5.4.4 Un *instrumento de capital* es cualquier contrato que demuestra un interés o derecho residual sobre los activos de una empresa después de deducir todos sus pasivos.

5.4.4.1 Los ejemplos de instrumentos de capital incluyen acciones ordinarias, ciertos tipos de acciones preferenciales y garantías u opciones escritas que permiten al portador suscribir o comprar un número fijo de acciones ordinarias de la entidad emisora a cambio de una cantidad fija de efectivo u otro activo financiero (IAS 32, AG 13).

5.4.4.2 Una opción u otro instrumento similar comprado que adquiere una empresa que le otorga el derecho de volver a adquirir sus propios instrumentos de capital no es un activo financiero de la empresa (IAS 32, AG14).

5.4.5 Un *instrumento (financiero) compuesto* es un instrumento financiero que, desde la perspectiva de quien lo emite, contiene un elemento tanto de pasivo como de capital.

5.5 El valor del conjunto de los distintos derechos financieros sobre un inmueble pueden ser mayores o menores que la suma de los derechos individuales de esa propiedad.

5.5.1 El valor del 100% de los derechos de propiedad (incluyendo a todos los accionistas o socios) en las propiedades de productos que le pertenecen a sociedades o corporaciones, probablemente excederán el valor agregado de los derechos minoritarios de las propiedades. De igual forma, el valor de una cartera REIT, que representa a un conjunto de propiedades distintas, posiblemente difiera de la suma de los valores de todas las propiedades que conforman la cartera, esto es una consecuencia atribuible al conjunto específico de propiedades en la cartera y/o a la administración de la cartera.

5.5.2 Un Valuador estima el valor de todos los derechos de la propiedad antes de tratar con todos los derechos de propiedad desagregados o fragmentados.

5.5.3 En encomiendas que incluyen derechos financieros, el Valuador debe identificar claramente el derecho de propiedad preciso que se está valuando, ya sea la mayoría o minoría de los derechos de propiedad de un negocio o propiedad, un derecho contractual, o los derechos de propiedad minoritarios o mayoritarios de una inversión inmobiliaria representada por acciones. El Valuador debe examinar los convenios contractuales que existen entre las partes o la escritura constitutiva (estatuto o contrato de asociación) para constatar el porcentaje de acciones o el aporte que representan los derechos financieros de la propiedad.

5.6 La valuación de los derechos financieros incluye consideraciones especializadas. Por tanto, el Valuador debe adaptar el enfoque o enfoques de valuación a la naturaleza del derecho financiero que se está valuando.

5.6.1 Los tres enfoques pueden ser adecuados en la valuación de propiedades que le pertenecen a una sociedad general.

5.6.1.1 Cuando se analizan ventas comparables en el enfoque de comparativo de mercado, el Valuador determina si los artículos que no son bien raíz se incluyeron en el precio de compra. Si se incluyeron estos artículos se deberán identificar, y el efecto que tuvieron en el valor deberá considerarse y estimarse.

5.6.2 En situaciones en las que un socio general ha adquirido derechos de la sociedad o de la corporación para venderlos como derechos limitados de sociedad, el Valuador considera el efecto que tienen los conceptos distintos de los inmuebles sobre el precio de la transacción. Estos conceptos pueden incluir financiamiento especial, garantías de ocupación o ingreso y servicios de administración.

5.6.3 Las opciones de compra se consideran al costo al comprador cuando se ejerce la opción. Así, el costo de una opción de compra que ha sido ejercido, ha de agregarse al

precio de venta de los inmuebles. El Valuador considera el efecto del apalancamiento o del mecanismo producido por la opción de compra sobre el precio final de transacción de un inmueble. Cuando se ejerce una opción de compra sobre un arrendamiento y se abonan los pagos anteriores de renta al precio de compra, dichos pagos se tratan como pagos a plazo.

5.6.4 Las unidades o acciones de una inversión accionaria sobre inmuebles se cotizan en mercados en donde se comercializan dichos valores. Las valuaciones de activos inmobiliarios que son parte de un paquete de instrumentos de inversión se pueden requerir para propósitos de suscripción o cotización, antes de una oferta pública inicial. En estas situaciones, el Valuador aplica aquellos enfoques y métodos que son congruentes con las características de generación de ingresos del inmueble.

Introducción a las Normas Internacionales de Valuación

Introducción
Mercados
Precio, Costo y Valor
Bases de Valor de Mercado
y No de Mercado

IVSC

International Valuation Standards Committee

Introducción a las Normas Internacionales de Valuación 1 y 2

Desarrollando y Comunicando la Valuación

Las valuaciones se desarrollan sobre la base del *Valor de Mercado* de un activo o sobre bases distintas al *Valor de Mercado*. En el centro de todas las valuaciones están los conceptos de marcado, precio, costo y valor. Estos conceptos son pertinentes para valuaciones basadas en *Valor de Mercado* y para aquellas basadas en criterios de no mercado. La clara comunicación de los resultados de la valuación y del entendimiento de cómo se han obtenido esos resultados, reviste igual importancia para la tarea de los Valuadores. Un Informe de Valuación bien preparado satisface esas funciones. Por tanto resulta más que apropiado que las Normas Internacionales de Valuación se dirijan a cada uno de estos tres aspectos fundamentales: NIV 1, Base de Valuación de Valor de Mercado; NIV 2, Bases de Valuación Diversas al Valor de Mercado; y NIV 3, Informando la Valuación.

Bases de Valor de Mercado y de No – Mercado

1.0 Introducción

En el nivel más fundamental el valor se crea y sostiene por la interacción de cuatro factores asociados con cualquier producto, servicio o mercancía. Éstos son *utilidad*, *escasez, deseo* y *poder de compra*.

1.1 El funcionamiento del principio económico de oferta y demanda refleja la compleja interacción de los cuatro factores del valor. La oferta de un bien o servicio se ve afectada por su utilidad y atractivo. La disponibilidad de un bien o servicio queda limitada por su escasez y controles efectivos sobre poder de compra de consumidores potenciales. La demanda de un bien o servicio también se crea por su utilidad, influenciada por su escasez y cuan deseable es y restringida por los límites sobre el poder de compra.

1.2 La utilidad para cuyo disfrute se produce un bien o servicio y la escasez o disponibilidad limitada, del bien o servicio generalmente se consideran factores *relacionados con la oferta.* Las preferencias y poder de compra de los consumidores, que reflejan el deseo del bien o servicio y definen su accesibilidad comercial, se consideran generalmente factores *relacionados con la demanda*.

2.0 Mercados

Un *mercado* es un medio en el que se intercambian bienes, servicios y mercancías entre compradores y vendedores por la vía del mecanismo de precio. El concepto de mercado implica la habilidad de compradores y vendedores de llevar a cabo sus actividades sin restricción.

2.1 El *principio de oferta y demanda* estipula que el precio de un bien, servicio o mercancía varía de inversamente a la oferta del mismo y directamente con su demanda.

2.2 En mercados de propiedades, la *oferta* representa la cantidad de derechos de propiedad disponibles para venta o arrendamiento a diversos precios en un mercado dado dentro de un periodo de tiempo dado, suponiendo que los costos de mano de obra y producción permanecen constantes.

2.3 La *demanda* está constituida por el número de posibles compradores o arrendatarios que buscan tipos específicos de derechos de propiedad a diversos precios en un mercado dado, dentro de un periodo de tiempo dado, suponiendo que otros factores

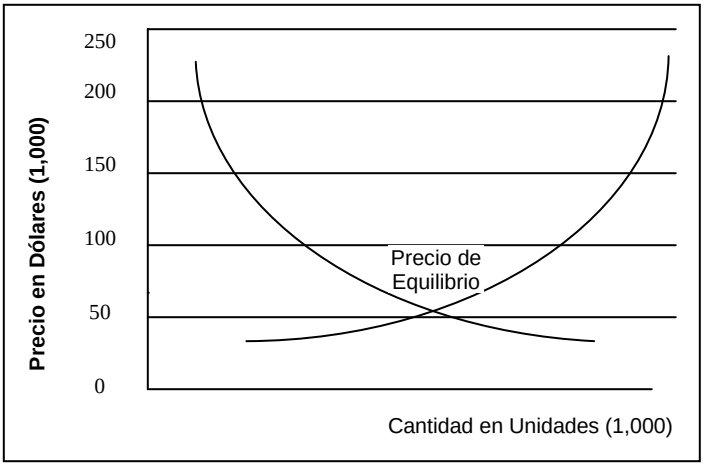
como población, ingresos, precios futuros y preferencia de los consumidores permanecen constantes.

3.0 Precio, Costo y Valor

La distinción entre precio, costo y valor se ha discutido atrás (ver sección 4.0 de Conceptos y Principios). Estas distinciones de terminología son importantes para la operación de los mercados debido a la relación funcional específica que cada uno describe, v. g., el precio se refiere al cambio real del bien o servicio; el costo refleja el gasto que implica producir el bien o servicio; el valor representa el precio más probable que se habría de concluir entre compradores y vendedores de un bien o servicio que esta disponible para compra.

3.1 *Precio* es un concepto que se relaciona con el cambio de una mercancía, bien o servicio. El precio es el monto que se ha pedido, ofrecido o pagado por el mismo. Una vez que se ha llevado a cabo la transacción, el precio, sea que se revele o no, pasa a ser un hecho histórico. El precio representa la intersección de la oferta y la demanda.

Curva de Oferta y Demanda



3.2 El *costo* es un concepto relacionado con la producción, distinto del intercambio, que se define como la cantidad de dinero que se requiere para crear o producir una mercancía, bien o servicio. Una vez que el bien se ha terminado o el servicio prestado, el costo pasa a ser un hecho histórico.

3.3 El concepto de *valor* se enfoca al precio más probable que se habría de concluir entre compradores y vendedores de un bien o servicio disponible para su adquisición. El valor establece el precio hipotético o teórico, en que sería más probable que concluyeran compradores y vendedores por el bien o servicio. Así, el valor no es un hecho, sino una estimación del precio más probable que habría de pagarse por un bien o servicio disponible para su compra en un tiempo dado.

3.4 Además de la habilidad de ser comprado y vendido por los participantes del mercado, v.g., compradores y vendedores, el valor de un bien o servicio puede derivar de la utilidad económica alternativa o funciones asociadas con ella o puede reflejar condiciones atípicas o inusuales del mercado.

3.4.1 Los dueños de una propiedad ocupada por un negocio o empresa, inversionistas en la propiedad, aseguradores de la propiedades, tasadores o funcionarios catastrales, liquidadores o síndicos y compradores motivados atípicamente o compradores

especiales puede asignar diferentes valores a la misma propiedad por razones igualmente racionales y válidas.

3.4.2 Se han desarrollado definiciones especiales de valor, que ofrecen una perspectiva sobre los valores alternos que pueden asignarse a un bien o servicios, El uso del término *valor*, por tanto, siempre debe calificarse mediante la definición específica aplicable.

4.0 Bases de Valor de Mercado y de No-Mercado

El concepto de *Valor de Mercado* está ligado a la percepción y comportamiento colectivo de los participantes en el mercado. Reconoce diversos factores que pueden influenciar las transacciones en un mercado y distingue éstas de otras consideraciones intrínsecas o ajenas al mercado que afectan al valor.

4.1 Las valuaciones de propiedad basadas en el mercado suponen la operación de un mercado en el que las transacciones ocurren sin restricción de fuerzas ajenas al mercado.

4.1.1 Las valuaciones basadas en el mercado deben identificar e incluir la definición de *Valor de Mercado* usada en la valuación.

4.1.2 Las valuaciones basadas en el mercado deben determinar el *uso mejor y más productivo* o uso más probable, del activo inmobiliario, que es un determinante significativo de su valor.

4.1.3 Las valuaciones basadas en el mercado se desarrollan a partir de datos específicos de(los) mercado(s) apropiado(s) y mediante métodos y procedimientos que tratan de reflejar los procesos de deducción de los participantes en esos mercados.

4.1.4 Las valuaciones basadas en el mercados se realizan mediante la aplicación de los enfoques de *costo, comparaciones de ventas, y capitalización del ingreso* al valor. Los datos y criterio empleados en cada uno de estos enfoques deben derivar del mercado. Dependiendo de su aplicación, el enfoque de costo puede o no producir una indicación de *Valor de Mercado*.

4.2 Las valuaciones de propiedad que se basan en no-mercado usan métodos que consideran la utilidad o funciones económicas de un activo, distintas a su aptitud de ser comprado y vendido por los participantes en el mercado, o el efecto de condiciones de mercado inusuales o atípicas.

4.2.1 Las valuaciones basadas en no – mercado deben incluir la definición de valor aplicada en la valuación, v.g., valor en uso, valor de negocio en marcha, valor de inversión o valía, valor asegurable, valor fiscal o catastral, valor de rescate, valor de salvamento, valor de liquidación o valor especial.

El informe de valuación debe asegurar que el valor así definido no habrá de entenderse como *Valor de Mercado*.

4.2.2 Las valuaciones que se basan en no-mercado deben emplear procedimientos apropiados y analizar suficiente información para producir una estimación de valor razonable.

5.0 Comunicación de los Resultados de la Valuación

5.1 El contenido y presentación del Informe de Valuación son de importancia crítica para:

5.1.1 comunicar la conclusión de valor al cliente y usuario(s) de la valuación, y

5.1.2 confirmar la base de la valuación/definición de valor, el propósito de la valuación, y cualesquiera suposiciones o condiciones de limitación en que se apoye la valuación.

5.2 Para contribuir a guiar al lector a lo largo de los procedimiento y evidencia usados por el Valuador al desarrollar la valuación, el Informe de Valuación puede también presentar los procesos analíticos y datos empíricos usados para llegar a la conclusión de valor.

5.3 Otra información esencial contenida en el Informe de Valuación incluye:

5.3.1 el nombre del Valuador y las fechas para las cuales es aplicable la estimación de valor,
5.3.2 la propiedad y los derechos de propiedad o intereses sujetos a valuación,
5.3.3 las fechas de la valuación y del informe de valuación,
5.3.4 la amplitud de la inspección,
5.3.5 que son aplicables esta Normas y cualesquiera desviaciones que se hayan requerido.

NIV 1 – Bases de Valuación de Valor de Mercado

Introducción
Alcance
Definiciones
Relación con las Normas de Contabilidad
Declaración de Normas
Discusión
Exigencias de Revelación
Provisiones de Desviación
Fecha de Vigencia

International Valuation Standards Committee

Norma 1

Normas Internacionales de Valuación

Bases de Valuación de Valor de Mercado

Esta Norma debe leerse en el contexto del material de respaldo y orientación de aplicación contenida en el Prefacio y en el Capítulo de Conceptos y Principios Generales de Valuación.

1.0 Introducción

1.1. El objetivo de esta Norma es proporcionar una definición común de *Valor de Mercado*. Esta Norma también explica los criterios generales que se relacionan con esta definición y su aplicación en la valuación de bienes cuando el propósito y función de la valuación pide la estimación del *Valor de Mercado*.

1.2 El *Valor de Mercado* es un representación de valor de cambio o del importe que un bien produciría si se ofreciese para venta en el mercado abierto en la fecha de valuación bajo circunstancias que satisficieran los requisitos de la definición de *Valor de Mercado*. Para estimar el *Valor de Mercado*, un Valuador debe primero estimar el *uso mejor y mas productivo* o el uso mas probable (ver los Conceptos y Principios Generales de Valuación de IVSC, par. 6.3). Ese uso puede ser para el uso actual de la propiedad o para algún uso alterno. Estas determinaciones se hacen a partir de lo que el mercado indica.

1.3 El *Valor de Mercado* se estima mediante la aplicación de métodos y procedimientos que reflejan la naturaleza del bien y las circunstancias bajo las cuales ese bien mas probablemente se comercializaría en el mercado abierto. Las métodos mas comunes para estimar el *Valor de Mercado* incluyen el Método de Comparación de Ventas, el Método de Ingresos Capitalizados o de Flujo de Caja Descontado y el Método de Costo.

1.4 El Método de Costo tiene dos posibles aplicaciones, una que puede usarse en estimaciones *Valor de Mercado* y otra que no. Cuando se aplica el Método de Costo a estimaciones de *Valor de Mercado* todos los elementos del método se derivan de pruebas obtenidas en el mercado abierto. Cuando el Método de Costo se aplica a circunstancias no de mercado, se utilizan elementos que no son de mercado. Como contraste adicional, el método de *Costo de Reposición Depreciado* combina elementos de mercado y no de mercado y no puede considerarse como *Valor de Mercado*. Estas diferentes aplicaciones de costo no deben confundirse o mal interpretarse al hacer, presentar o aplicar estimaciones de *Valor de Mercado*.

1.5 Todos los métodos de medición, técnicas y procedimientos de *Valor de Mercado*, si son aplicables y se aplican apropiada y correctamente, llevan a una expresión común de *Valor de Mercado* cuando se basen en criterios derivados del mercado. La Comparación de Ventas u otros métodos de comparación de mercado deben surgir de observaciones de mercado. Los costos de construcción y la depreciación deberán determinarse mediante referencia a un análisis de estimación de costo y depreciación acumulada basado en el mercado. El Método de Ingresos Capitalizados o el Método de Flujo de Caja Descontado deberán basarse en flujos de caja determinados por el mercado y en tasas de retorno derivadas del mercado. Aún cuando la disponibilidad de datos y las circunstancias relacionadas con el mercado o con el activo mismo determinarán cuales métodos de valuación son mas pertinentes y apropiados, el resultado de usar cualquiera de los procedimientos señalados será *Valor de Mercado* si cada método se basa en datos derivados del mercado.

1.6 La manera en que el bien se comercializaría ordinariamente en el mercado abierto distingue la aplicabilidad de los varios métodos o procedimientos para estimar el *Valor de Mercado*. Cuando se basa en información de mercado, cada método es un método comparativo. En cada situación valuatoria uno o más métodos son generalmente representativos de las actividades del mercado abierto. El Valuador habrá de considerar cada uno de los métodos en toda encomienda de *Valor de Mercado* y determinará cuales de ellos son mas apropiados.

2.0 Alcance

2.1 Esta Norma es aplicable al *Valor de Mercado* de los bienes, normalmente bienes inmuebles y elementos relacionados. Exige que el bien bajo consideración se visualice como si estuviese ofrecido en venta en el mercado abierto, en contraste con ser valorado como parte de un negocio en marcha o para otros fines.

3.0 Definiciones

3.1 *Valor de Mercado*, para los efectos de esta Norma, se define como sigue:

Valor de Mercado es el monto estimado por el cual se intercambiaría un activo a la fecha de valuación entre un comprador dispuesto y un vendedor dispuesto en una negociación directa después de adecuada comercialización en la que las partes hayan cada una actuado con conocimientos, prudencia y sin coacción.

3.2 El término "activo" se utiliza porque es el objeto de estas Normas. Sin embargo, puede sustituirse el término "bien" o "propiedad" para la aplicación general de la definición. Cada elemento de la definición tiene su propio marco conceptual.

3.2.1 "*El monto estimado..."* se refiere al precio expresado en términos de dinero (normalmente moneda local), pagadero por el activo en una transacción directa de mercado. El *Valor de Mercado* se mide como el precio mas probable que razonablemente puede obtenerse en el mercado por el vendedor y el precio mas ventajoso que razonablemente puede obtener el comprador. Esta estimación específicamente excluye un precio inflado o deflactado por condiciones o circunstancias especiales, tales como arreglos de financiamiento, venta o retroarrendamiento atípicos, consideraciones o concesiones especiales otorgadas por quienquiera que esté asociado a la venta o cualquier elemento de *Valor Especial* (como se define en la Norma IVSC 2)

3.2.2 *"...un activo debería intercambiarse..."* se refiere al hecho de que el valor de un activo es un importe estimado mas que un precio de venta predeterminado o realizado. Es el precio al cual el mercado espera que una transacción que satisface todos los otros elementos de la definición de *Valor de Mercado* debería concluirse en la fecha de valuación.

3.2.3 *"... en la fecha de valuación..."* exige que el *Valor de Mercado* estimado sea específico en cuanto a tiempo a una fecha dada. Debido a que los mercados y las condiciones de mercado pueden cambiar, el valor estimado puede ser incorrecto o inapropiado en cualquier otro tiempo. El importe de la valuación reflejará el estado y circunstancias actuales de mercado a la fecha efectiva de valuación y no de manera indistinta a una fecha anterior o futura. La definición también supone intercambio simultáneo y la formalización del contrato de la venta sin variación alguna de precio que pudiera en alguna otra forma hacerse en una operación de *Valor de Mercado*.

3.2.4 *"...entre un comprador dispuesto..."* se refiere a uno que esté motivado, pero no obligado a comprar. Este comprador no está sobre interesado ni determinado a comprar a cualquier precio. Este comprador es también uno que compra conforme a

las realidades del mercado corriente y conforme a las expectativas corrientes del mercado, mas que conforme a un mercado imaginario o hipotético que no se puede demostrar o anticipar que existe. El comprador que se supone, no pagaría un precio mas alto que el que el mercado reclama. El propietario actual del activo se incluye entre aquellos que constituyen "el mercado". Un Valuador no debe hacer suposiciones irreales en relación a las condiciones de mercado ni suponer un nivel de valor de mercado por sobre aquel que es razonablemente alcanzable. En algunos países se omite la referencia explícita a un comprador dispuesto de la definición de valor de mercado para enfatizar esta responsabilidad.

3.2.5 *"...un vendedor dispuesto..."* no es un vendedor que está ansioso ni uno forzado a vender a cualquier precio, ni uno preparado para esperar a que se llegue a un precio que no se considere razonable en el mercado actual. El vendedor dispuesto está motivado a vender el activo en condiciones de mercado al mejor precio que se puede alcanzar en el mercado abierto después de adecuada comercialización, cualquiera que sea ese precio. Las circunstancias fácticas del propietario actual del activo no son parte de la consideración puesto que el "vendedor dispuesto" es un propietario hipotético.

3.2.6 *"...en una transacción directa..."* es una entre partes que no tienen ninguna relación particular o especial (por ejemplo, compañía propietaria y compañía subsidiaria o arrendador y arrendatario) que puede hacer que el nivel de precio sea diverso o no característico en el mercado o que resulte inflado debido a un elemento especial de valor. La transacción de *Valor de Mercado* se presume entre partes no relacionadas, cada una de las cuales actúa de manera independiente.

3.2.7 *"...después de adecuada comercialización..."* significa que el activo habrá estado expuesto al mercado en la forma mas apropiada para efectuar su venta al mejor precio que razonablemente puede obtenerse conforme a la definición de *Valor de Mercado*. El tiempo de exposición podrá variar conforme a las condiciones de mercado, pero deberá ser suficiente para permitir que el activo sea conocido por un número adecuado de compradores potenciales. El periodo de exposición es anterior a la fecha de valuación.

3.2.8 *"...en el que las partes han actuado cada una con conocimiento y prudencia..."* presume que tanto el comprador dispuesto como el vendedor dispuesto están razonablemente informados de la naturaleza y características del activo, sus usos presente y potencial y el estado del mercado a la fecha de valuación. Cada uno se presume, adicionalmente, que actúa para su propio interés con ese conocimiento y de manera prudente busca el mejor precio para su propia posición en la transacción. La prudencia se mide en referencia al estado del mercado a la fecha de valuación, no con el beneficio de retrovisión en una fecha posterior. No es necesariamente imprudente el que un vendedor venda un bien en un mercado con precios a la baja a un precio que es menor que los niveles previos del mercado. En tales casos, como lo es en otras situaciones de compra y venta en mercado con precios cambiantes, el comprador o vendedor prudente han de actuar conforme a la mejor información de mercado disponible en el momento.

3.2.9 *"...y sin coacción..."* establece que cada una de las partes esta motivada para participar en la transacción, pero ninguna está obligada ni indebidamente coaccionada para finiquitarla.

3.3 Se entiende el *Valor de Mercado* como el valor estimado de un activo sin tener en cuenta los costos de venta o de compra y sin compensación por cualesquiera impuestos asociados.

3.4 *Uso Mejor y Más Productivo* (UMMP)[*] El uso más probable de una propiedad, que es físicamente posible, apropiadamente justificado, legalmente permisible, financieramente viable, y que da por resultado el valor más alto para la propiedad que se está valuando.

4.0 Relación con las Normas de Contabilidad

4.1 La valuación para información financiera, a la que se dirige concretamente la Aplicación Internacional de Valuación 1 (AIV 1), debe leerse conjuntamente con esta norma.

4.1.1 La NIV 1, Valuación para Informes Financieros, proporciona orientación a los Valuadores, Contadores y al Público sobre las normas de valuación que afectan a la contabilidad. El *Valor Razonable* de los activos fijos de usualmente es su *Valor de Mercado*. (Ver Conceptos y Principios Generales de Valuación, epíg. 8.1.)

4.2 Hay numerosos ejemplos de términos que se utilizan de manera intercambiable por Valuadores y Contadores. Algunos llevan a malos entendidos y posibles abusos de las Normas. La NIV 1 define *Valor de* Mercado y discute los criterios para establecer el *Valor de* Mercado. Otros términos importantes se definen en las NIV 1 y NIV 2 y contribuyen a los requisitos más específicos que se discuten en la AIV 1, Valuación para Informes Financieros.

5.0 Declaración de Normas

Para desarrollar valuaciones que cumplan con estas Normas y los Principios de Valuación Generalmente Aceptados (PVGA), es obligatorio que los Valuadores se apeguen a lo dispuesto en todas las secciones del Código de Conducta que se refieren a Ética, Competencia, Revelación y a como Informar (ver secciones 4, 5, 6 y 7).

5.1 Al desarrollar e informar sobre una estimación de *Valor de Mercado*, el Valuador deberá

5.1.1 completa e inteligiblemente exponer la valuación de tal manera que no resulte desorientadora;

5.1.2 asegurarse que la estimación de *Valor de Mercado* está basada en datos derivados del mercado;

5.1.3 asegurarse que la estimación de *Valor de Mercado* se lleva a cabo usando métodos y técnicas apropiadas;

5.1.4 proporcionar suficiente información que permita a aquellos que lean y se apoyen en el informe entender completamente sus datos, razonamiento, análisis y conclusiones; y

5.1.5 cumplir los requisitos de la NIV 3 al reportar la valuación. Consecuentemente, el Valuador deberá

5.1.5.1 definir el valor que se ha de estimar y señalar el propósito de y el uso que se pretende dar a la valuación, la fecha efectiva de valuación y la fecha del informe;

[*] En algunos países de haba hispana se utiliza comúnmente la traducción literal de la expresión inglesa *best and highest use*, "Mayor y Mejor Uso (MMU). Se ha preferido aquí la expresión aceptada por la U.P.A.V

5.1.5.2 identificar y describir claramente la propiedad y los derechos o intereses de propiedad que han de valuar;

5.1.5.3 describir el alcance /extensión del trabajo a que se hace frente y el detalle con que se inspeccionó la propiedad;

5.1.5.4 señalar cualesquiera suposiciones y condiciones limitantes sobre las cuales se base la valuación;

5.1.5.5 explicar amplia y completamente las bases /enfoques de valuación aplicados y las razones que dan lugar a su aplicación y conclusiones; y

5.1.5.6 incluir una Declaración de Cumplimiento (Certificación de la Valuación) firmada, que haga constar la objetividad, contribuciones personales, e imparcialidad del Valuador, la inexistencia de honorarios profesionales u otra compensación, contingentes, aplicabilidad de las Normas y otras revelaciones.

6.0 Discusión

6.1 El concepto y la definición de *Valor de Mercado* son fundamentales para todo el ejercicio de la valuación. Un breve resumen de los fundamentos económicos esenciales y de procedimiento se expone en los Conceptos y Principios Generales de Valuación y Código de Conducta, documentos sobre los cuales se predican estás Normas.

6.2 El concepto de *Valor de Mercado* no depende de que se realice una transacción real en la fecha de valuación. Mas bien, el *Valor de Mercado* es una estimación del precio que se debería realizar en una venta a la fecha de valuación bajo las condiciones de la definición de *Valor de Mercado.* El *Valor de Mercado* es una representación del precio que un vendedor y un comprador acordarían a ese tiempo bajo la definición de *Valor de Mercado,* habiendo tenido cada uno, previamente, tiempo para investigar otras oportunidades y alternativas de mercado, no obstante el hecho de que pudiera tomar algún tiempo para preparar contratos formales y la documentación de cierre necesaria.

6.3 El concepto de *Valor de Mercado* presume un precio negociado en un mercado abierto y competitivo, circunstancia que ocasionalmente da lugar al uso del adjetivo *abierto* antes de las palabras *Valor de Mercado*. Las palabras *abierto* y *competitivo* no tienen significado absoluto. El mercado para un activo podría ser un mercado internacional o un mercado local. El mercado podría consistir de numerosos vendedores y compradores o caracterizarse por un número limitado de participantes. El mercado en el que se expone el activo para su venta no es un mercado restrictivo o constreñido por definición. Expuesto de manera inversa, la omisión de la palabra *abierto* no indica que la transacción sería privada o cerrada.

6.4 Las valuaciones de mercado se basan generalmente en información de bienes comparables. El proceso de valuación requiere que el Valuador realice pesquisas adecuadas y pertinentes, lleve a cabo análisis competente y derive juicios informados y sostenibles. En estos procesos los Valuadores no aceptan datos sin verificación, pero deben considerar todas pruebas, tendencias, operaciones comparables y demás información pertinente del mercado. En donde las informaciones de mercado son limitadas o esencialmente no existen (como por ejemplo con ciertos bienes especializados), el Valuador debe revelar de manera adecuada la situación y debe estipular si la estimación resulta de alguna manera afectada por lo inadecuado de los datos. Todas la valuaciones exigen que el Valuador emplee su juicio, pero los informes deben revelar si el Valuador basa el apoyo de la estimación de *Valor de Mercado* en pruebas de mercado o si el estimado está mas fuertemente basado en el criterio del Valuador dada la naturaleza del bien o la falta de datos comparables de mercado.

6.5 Dado que las condiciones cambiantes son características de los mercados, los Valuadores deben considerar si la información disponible refleja y satisface los criterios de *Valor de Mercado*.

6.5.1 Los periodos de cambio rápido en las condiciones de mercado se tipifican por precios rápidamente cambiantes, condición a la que comúnmente se hace referencia como *desequilibrio*. Un periodo de desequilibrio puede prolongarse durante varios años y constituir la condición de mercado actual, así como futura esperada. En otras circunstancias los cambios económicos rápidos pueden dar lugar a datos erráticos de mercado. Si algunas ventas estén fuera de la línea de mercado, el Valuador generalmente les concederá menos peso. Aún así puede ser posible para el Valuador juzgar con base en los datos disponibles en donde se ubica de manera realista el nivel del mercado. Los precios de transacciones individuales pueden no ser prueba del *Valor de Mercado,* pero el análisis de tales datos de mercado debe tomarse en consideración en el Proceso de Valuación.

6.5.2 En mercados pobres o en declinación puede o no haber un gran número de "vendedores dispuestos". Algunas, pero no necesariamente todas, las transacciones pueden involucrar elementos de coacción financiera (o de otro tipo) o condiciones que reducen o eliminan la auténtica voluntad de ciertos propietarios para vender. Los Valuadores deben tomar en cuenta todos los factores pertinentes en tales condiciones de mercado y atribuir el debido peso a las transacciones individuales que crean adecuadas para reflejar el mercado. Los liquidadores y síndicos normalmente tienen lo obligación de obtener el mejor precio en la disposición de un activo. Las ventas, sin embargo, pueden llevarse a cabo sin mercadeo adecuado o sin un periodo adecuado de mercadeo. El Valuador debe juzgar tales transacciones para determinar hasta que grado satisfacen la definición de *Valor de Mercado* y el peso que debe atribuirse a los datos correspondientes.

6.5.3 Durante los periodos de transición del mercado que se caracterizan por precios que caen o suben rápidamente existe el riesgo de sobre o sub-valuación si se da un peso exagerado a la información histórica o si se hacen suposiciones injustificadas en relación a mercados futuros. En estas circunstancias los Valuadores deben cuidadosamente analizar y reflejar las acciones y actitudes del mercado, cuidando que sus informes revelen completamente los resultados de sus pesquisas y averiguaciones.

6.6 El concepto de *Valor de Mercado* también presume que una operación de valor de mercado un bien estará libre y adecuadamente expuesto en el mercado durante un periodo razonable de tiempo y con razonable publicidad. Se presume que esta exposición ocurre antes de la fecha efectiva de valuación.. Los mercados de activos fijos generalmente difieren de los de acciones, bonos y otros activos circulantes. Los activos fijos tienden a ser singulares. Usualmente se venden con menor frecuencia y en mercados que son menos formales y eficientes que, por ejemplo, los valores listados en la Bolsa. Mas aún, los activos fijos son menos líquidos. Por estas razones y porque los activos fijos no se cambian comúnmente en una bolsa pública, la aplicación del concepto de *Valor de Mercado* requiere el uso de suposiciones tales como exposición adecuada en el mercado a lo largo de un periodo razonable de tiempo para permitir adecuada exposición en el mercado y la conclusión de la negociación.

6.7 Los inmuebles de productos que se tienen como inversión a largo plazo por un empresa inmobiliaria, fondo de pensión o jubilación, fideicomiso inmobiliario o propietario similar generalmente se valúan sobre la base de la enajenación individual del activo sujeta a un plan ordenado. El valor conjunto de tales activos vistos o tratados como cartera o como un grupo integrado de inmuebles podría exceder a, o ser menor que, la suma del *Valor de Mercado* de cada activo tomado individualmente.

6.8 Todas las valuaciones deber referirse al propósito y uso que se pretende dar a la valuación. Además de otras exigencias sobre la manera de informar, el Valuador deberá exponer con exceso de claridad en que clase ha sido colocado cada activo si el propósito de la valuación tiene relación con la preparación de estados financieros.

6.9 En circunstancias especiales el *Valor de* Mercado puede expresarse como una cantidad negativa. Estas situaciones incluyen algunos inmuebles en arrendamiento a largo plazo, bienes especializados, inmuebles obsoletos cuyos costos de demolición exceden el valor del terreno, algunos inmuebles afectados por contaminación ambiental y otros.

7.0 Exigencias de Revelación

7.1. Los Informes de Valuación no deben desorientar. Las valuaciones que se realizan con el propósito de estimar e informar en relación al *Valor de Mercado* deben satisfacer los requisitos de la sección 5 anterior. Los informes deberán contener un alusión específica a la definición de *Valor de Mercado* que se establece en esta Norma, junto con referencia específica en cuanto a como ha sido visto el bien en relación a su utilidad o a su uso mejor y más productivo (o uso más probable) y una exposición de todas las suposiciones sustantivas.

7.2 Al hacer estimaciones de *Valor de Mercado* el Valuador deberá identificar claramente la fecha efectiva de valuación (la fecha a la cual se refiere el valor que se estima), el propósito y función de la valuación y aquellos criterios que resulten pertinentes y apropiados para asegurar la adecuada y razonable interpretación de los resultados, opiniones y conclusiones del Valuador.

7.3 Aún cuando el concepto, uso y aplicación de expresiones alternas de valor puede ser apropiado en ciertas circunstancias, el Valuador debe asegurarse que si se obtienen e informa sobre tales valores alternos, no habrán de entenderse como representando el *Valor de Mercado*.

7.4 Cuando las valuaciones se practican por un Valuador Interno", v. g. uno que sea empleado de la empresa propietaria de los activos o del despacho contable responsable de la preparación de los registros e/o informes financieros de la empresa, deberá revelarse de manera específica en el Certificado o Informe de Valuación la existencia y la naturaleza de tales relaciones.

8.0 Provisiones de Desviación

8.1 En la aplicación de esta Norma cualesquiera desviaciones deberán hacerse conforme a las instrucciones que provee la NIV 3, Informes de Valuación.

9.0 Fecha de Vigencia

9.1 Esta Norma Internacional de Valuación entró en vigor el 31 de enero de 2005.

NIV 2 – Bases de Valuación diversas al Valor de Mercado

Introducción
Alcance
Definiciones
Relación con las Normas de Contabilidad
Declaración de Normas
Discusión
Exigencias de Revelación
Provisiones de Desviación
Fecha de Vigencia

International Valuation Standards Committee

Norma 2

Normas Internacionales de Valuación

Bases de Valuación Diversas del Valor de Mercado

Esta Norma debe leerse en el contexto del material de respaldo y orientación de aplicación contenida en el Prefacio y en el Capítulo de Conceptos y Principios Generales de Valuación.

1.0 Introducción

1.1. Los objetivos de ésta Norma Internacional de Valuación 2 (NIV 2)son dobles: primero, identificar y explicar las bases de valor diversas del *Valor de Mercado* y establecer normas para su aplicación; y segundo, distinguirlas del *Valor de Mercado*.

1.2 Aún cuando la mayoría de las valuaciones profesionales, particularmente las valuaciones de activos a que se refiere la Norma 3, involucran el *Valor de Mercado*, hay circunstancias que piden bases diferentes al *Valor de Mercado*. Es esencial que tanto el Valuador como los usuarios de la valuación entiendan claramente la distinción entre *Valor de Mercado* y las valuaciones con base que no es el *Valor de Mercado* y los efectos (si los hubiere) que las diferencias entres estos conceptos pudieran tener sobre la aplicabilidad de la valuación.

1.3 El Comité Internacional de Normas de Valuación (IVSC) busca evitar incidencias internacionales de malos entendimientos o falsas interpretaciones entre los Estados en relación al uso y aplicación de bases de valuación que no sean de mercado. Los Valuadores responsables de aplicar estas Normas deben asegurar que se seleccionan bases adecuadas, usando todos los medios razonables para mejorar el entendimiento de los usuarios de la valuación, evitando circunstancias que puedan desorientar al público e informando estimaciones objetivamente apoyadas.

2.0 Alcance

2.1 Esta Norma presenta y explica bases de valuación distintas al *Valor de Mercado*.

3.0 Definiciones

3.1 *Valor en Uso* es el valor que una propiedad específica tiene para un uso específico por una usuario específico y por tanto, no esta relacionado con el mercado. Este tipo de valor se enfoca al valor con el que una propiedad específica contribuye a la empresa de la que es parte, sin atender al *uso mejor y más productivo* de la propiedad o al monto en numerario que podría realizarse a su venta. La definición contable de *Valor en Uso* es *el valor presente de los flujos futuros de efectivo que se espera derivarán del uso continuado del activo y de sus disposición al final de su vida útil*. (NIC 36)

3.2 *Valor de Inversión* o *Valía*. El valor de una propiedad para un inversionista, o clase de inversionistas en particular, para propósitos definidos de inversión. Este concepto subjetivo relaciona una propiedad específica con un inversionista, grupo de inversionistas, o entidad específicos con objetivos y/o criterios de inversión identificables. El *valor de inversión* o *valía* de un activo inmobiliario puede ser mayor o menor que el *Valor de Mercado* del activo inmobiliario. No debe confundirse el término *valor de inversión* o *valía,* con el *Valor de* Mercado de una propiedad de inversión. Sin embargo, el *Valor de* Mercado puede reflejar el *valor de inversión* o *valía* del activo inmobiliario específico. El *valor de inversión,* o *valía* está asociado con *Valor Especial*

3.3 *Valor de Negocio en Marcha* es el valor del negocio en su conjunto. El concepto involucra la valuación de una empresa activa a partir la cual se puede hacer la asignación o distribución, del *Valor de Negocio en Marcha* global a las partes constitutivas atendiendo a la forma en que contribuyen al todo, pero ninguna de esas componentes en sí constituye base para el *Valor de Mercado*. Por tanto, el concepto de *Valor de Negocio en Marcha* sólo puede aplicarse a una propiedad que es parte constitutiva de una negocio o empresa.

3.4 *Valor Asegurable* es el valor de la propiedad dado por las definiciones contenidas en un contrato o póliza de seguros.

3.5 *Valor Fiscal, Catastral o Gravable* es un valor que se basa en definiciones contenidas en el cuerpo de disposiciones fiscales vigentes relacionadas con la tasación, gravámenes, imposición o contribuciones de la propiedad. Aún cuando algunas jurisdicciones pueden citar el *Valor de Mercado* como base de la tasación, los métodos usados para estimar el valor pueden producir resultados que difieren del *Valor de Mercado* que ha quedado definido en la Norma Internacional de Valuación. Por tanto, no puede considerarse que el *Valor Fiscal, Catastral o Gravable* satisface la definición de *Valor de Mercado* dad en la Norma 1 salvo que de manera explícita se estipule lo contrario.

3.6 *Valor de Rescate.* El valor de un inmueble, excluyendo el suelo, considerando la venta de los materiales de que está constituido, en lugar de para uso continuado sin hacer reparaciones especiales o adaptación. Se puede reportar como el monto bruto o neto de los costos de la venta y, en el último caso, puede igualar al valor neto de realización.

3.7 *Valor de Liquidación o Venta Forzada*. El importe que razonablemente se podría recibir de la venta de la propiedad dentro de un marco de tiempo muy corto para satisfacer el marco de tiempo de comercialización de la definición de *Valor de Mercado*. En algunos Estados el valor de venta forzosa en particular puede también involucrar un vendedor no dispuesto y un comprador o compradores que compran con pleno conocimiento de la desventaja del vendedor.

3.8 *Valor Especial*. Término que se relaciona con un elemento extraordinario de valor superior y por arriba del *Valor de Mercado*. El *Valor Especial* podría surgir, por ejemplo, por la asociación física, funcional o económica de un inmueble con algún otro inmueble, como el inmueble vecino. Es un incremento de valor que podría ser aplicable a un propietario o usuario especial o a un propietario o usuario potencial del inmueble mas que al mercado en general; esto es, el *Valor Especial* solamente es aplicable a un comprador con interés especial. *Valor de Fusión*, el incremento de valor que resulta de la fusión de dos o más intereses sobre una propiedad, representa un ejemplo específico de *Valor Especial*. El *Valor Especial* podría asociarse con elemento de *Valor de Negocio en Marcha* y con *Valor de Inversión* o *Valía.*. El Valuador debe asegurarse de que tales criterios se distinguen del *Valor de Mercado*, aclarando cualesquiera suposiciones que haya hecho.

3.9 *Valor de Préstamo Hipotecario.* El valor de la propiedad como lo determina el Valuador haciendo una evaluación prudente de cuan apta para comercializar será en el futuro la propiedad tomando en cuenta aspectos sustentables de largo plazo del inmueble, las condiciones normales y locales del mercado, y el uso actual y usos alternos apropiados de la propiedad. No podrán tomarse en cuenta aspectos en la evaluación del valor de préstamo hipotecario elementos especulativos. El valor de préstamo hipotecario se documentará de manera clara y transparente.

El *Valor de Préstamo* Hipotecario lo define la Directiva de la Unión Europea 89/647/ECC enmienda por la Directiva 98/32/ECC. Estas directivas se ocupan de la regulación bancaria y establecen relaciones de solvencia mínimas para los prestamistas que están involucrados en préstamos respaldados por valores garantizados mediante inmuebles.

El *Valor de Préstamo Hipotecario* es una de varias técnicas de análisis de riesgo que pueden utilizarse para calcular la ponderación de riesgo que puede estar relacionada con una garantía o valor inmobiliario que detenta un banco de conformidad con las directivas. Es ésta una técnica de evaluación de riesgo de largo plazo y no es una base adecuada para establecer el valor en un punto dado del tiempo. En estas condiciones difiere fundamentalmente de otras bases citadas en estas Normas.

3.10 Otras expresiones de valor que son más específicas a planta y equipo, y/o a situaciones especiales, se definen en la Nota de Orientación 3 (NO 3), Valuación de Planta y Equipo (actualmente en proceso de revisión).

4.0 Relación con las Normas de Contabilidad

4.1 La valuación para fines de información financiera, a la que se enfoca la Aplicación Internacional de Valuación 1, deberá leerse conjuntamente con esta Norma.

4.2 Para la mayoría de propósitos, las valuaciones sujetas a las IFRS requieren que se informe sobre Valor Razonable. LAIV 1 prevé que esta requerimiento usualmente se satisface cuando el Valuador reporta el Valor de Mercado del activo.

4.3 Hay algunas ocasiones, sin embargo, en donde las IRFS bases de no-mercado. Éstas incluyen el establecimiento del Valor en Uso de un activo conforme a la IAS 36, o en algunos casos de evaluación del Valor Residual para fines de depreciación conforme a la IAS 16, siendo ambos valores específicos a la entidad. La AIV 1 discute estos en mayor detalle.

5.0 Declaración de Normas

Para realizar valuaciones que cumplen con estas Normas y Principios de Valuación Generalmente Aceptados (PVGA), es obligatorio que los Valuadores se adhieran a todas las secciones del Código de Conducta que se refieren a Ética, Competencia, Revelación e Informes (secciones 4, 5, 6 y 7)

5.1 Al llevar a cabo e informar sobre una estimación de *Valor de No-Mercado*, el Valuador debe:

5.1.1 exponer la valuación completa e inteligiblemente en forma tal que no resulte desorientadora;

5.1.2 asegurarse que la estimación de valor se basa en datos y circunstancias apropiadas a la encomienda;

5.1.3 asegurar que la estimación de valor se emprende utilizando métodos y técnicas apropiados;

5.1.4 proveer información suficiente que permita a quienes lean y se apoyan en el informe entender completamente los datos, razonamiento, análisis, y conclusiones; y

5.1.5 ceñirse a los requerimientos de la Norma Internacional de Valuación 3 al reportar la valuación. Consecuentemente, el Valuador deberá:

5.1.5.1 definir el valor que se ha de establecer y estipular el propósito y uso que se pretende dar a la valuación, la fecha efectiva de valuación, y la fecha del informe;

5.1.5.1.1 destacar que la valuación que se reporta no es una estimación de *Valor de Mercado* si la estimación se hace sobre una base distinta al *Valor de* Mercado;

5.1.5.2 identificar y describir claramente la propiedad y los derechos de propiedad o intereses que se están valuando;

5.1.5.3 describir el alcance/amplitud del trabajo que se emprende y la amplitud o detalle con el cual se inspeccionó la propiedad;

5.1.5.4 estipular cualesquiera suposiciones y condiciones limitantes sobre las cuales se basa la valuación;

5.1.5.5 explicar total y completamente las bases/enfoques de valuación aplicados y las razones para su aplicación y conclusiones; e

5.1.5.6 incluir una Declaración de Cumplimientos (Certificado de Valuación) firmado en el cual se estipule la objetividad, contribución profesional, imparcialidad, que los honorarios u otra compensación no están condicionados, así como la aplicabilidad de las Normas y otras revelaciones.

5.2 Aún cuando el concepto, uso y aplicación de bases de valor no de mercado puede ser apropiado bajo ciertas circunstancias, el Valuador debe asegurar que si se ha de encontrar e informar sobre tal valor, no habrá de razonablemente interpretarse como una representación de *Valor de Mercado*.

6.0 Discusión

6.1 El *Valor en Uso* (ver párrafo 3.1) es una *Valor no de Mercado* medido desde la perspectiva de un usuario en particular. En ocasiones se hace referencia al *Valor en Uso* como 'valor para un usuario o propietario particular'. *Valor a Cambio* (ver Norma Internacional de Valuación1, epig. 1.2 y sigs.) es el valor reconocido por un mercado en el que el intercambio de propiedad del activo hipotética o teóricamente se realiza. La definición de *Valor de Mercado* de IVSC adecuada a los informes financieros esta basada en el principio de *valor a cambio* y no en el de *valor en uso.*

6.2 Las expresiones *valor en uso* y *valor a cambio* pueden llevar a malos entendidos si no hay explicación. Deben evitarse cuando haya posibilidad de confusión.

6.3 Los inmuebles pueden valuarse sobre bases diferentes al *Valor de Mercado* o pueden cambiar de manos a precios que no reflejan el *Valor de Mercado* como ha quedado definido. Tales bases alternas pueden ser reflejo de una perspectiva de utilidad ajena al mercado o de condiciones inusuales y no de mercado. Los ejemplos incluyen *valor en uso, valor de inversión o valía, valor de negocio en marcha, valor asegurable, valor fiscal o catastral, valor especial, valor de liquidación o venta forzosa,* y *valor de salvamento*(ver 3.0 y sigs arriba).

6.4 El *valor de negocio en marcha* expresa el valor que se asigna a un negocio establecido, no a cualquiera de sus partes constitutivas. El valor que se asigna a los activos individuales que forman una parte de un negocio en marcha se basa en su contribución al todo, a la que comúnmente se hace referencia como su *valor en uso* cuando se relaciona con un negocio especifico y su propietario. No esta relacionada con el mercado (ver epig.3.3).

6.5 Sería solamente coincidencia que el *valor en uso* de un inmueble fuera igual a su *Valor de Mercado*. El *valor en uso* de un inmueble tendería a ser mas alto que el *Valor de Mercado* si la empresa operadora fuera capaz de emplearlo de una manera mas útil y rentable que el

productor típico del mismo producto o servicio. Por otra parte, el *valor en uso* podría ser menor que el *Valor de Mercado* en condiciones en que la empresa no estuviese utilizando el activo a su máxima capacidad y eficiencia. El *valor en uso* también podría ser mayor que el *Valor de Mercado* si la empresa poseyera derechos especiales de producción, contratos extraordinarios, patentes y licencias singulares, buen nombre especial y otras activos incorpóreos que no serían transferibles a otro propietario.

6.6 Puede corresponder un *valor especial* a un inmueble en razón de una ubicación singular, una situación temporal bajo condiciones de mercado excepcionales o un premio pagadero por un comprador que tenga interés especial (ver 3.8). El *valor de fusión*, el incremento de valor que resulta de la fusión de dos o más intereses sobre una propiedad, representa un ejemplo específico de *valor especial*. Tales elementos de *valor especial* pueden reportarse por separado del *Valor de Mercado* establecido conforme a la definición que se da en estas Normas. El *Valor Especial* no deberá incorporarse a una estipulación de *Valor de Mercado,* puesto que tal procedimiento podría ser desorientador y por omisión indicaría que tal elemento de incremento de valor no es especial.

6.7 Una venta forzosa involucra un precio que surge de la disposición bajo circunstancias extraordinarias o atípicas, que usualmente reflejan un periodo de comercialización inadecuado sin publicidad razonable y a veces reflejan una condición de vendedor involuntario o venta bajo presión o coacción. Por estas razones, el precio asociado con una venta forzosa o angustiada, llamado *valor de venta forzosa*, no es representativo del *Valor Mercado.* El precio pagado en una venta forzada o angustiada es un hecho. Generalmente no es fácilmente predecible por un Valuador debido a la naturaleza y extensión de las suposiciones subjetivas y conjeturas que deben hacerse al formular una opinión de este tipo. Un *valor* o precio *de venta forzosa* también puede llamarse *precio de liquidación.*

6.9 El *valor de rescate* (ver 3.6) ordinariamente es una expresión del valor actual que se espera de un inmueble, sin incluir la tierra, que ha llegado al final de su esperanza de vida útil en términos de su propósito y función original. El concepto de *valor de rescate* es que el activo se valúa para venta de lo que sea recuperable mas que para el propósito para el que originalmente se destinó. En este contexto, el *valor de rescate* también se conoce en la terminología contable como el importe neto realizable para un activo que ya no tiene uso para una empresa (ver epig. 3.6).

6.9.1 El *valor de rescate* no implica que el bien no tiene mas vida ó uso útil. El bien vendido para rescate podría reconstruirse, convertirse a un uso similar o diferente o proporcionar partes de recambio para otros bienes que aún sean utilizables. En el extremo, el *valor de rescate* puede representar una expresión del *valor de chatarra* o el *valor de reutilización*.

7.0 Exigencias de Revelación

7.1 Los informes de valuación no deben ser desorientadores. Las normas particulares de información pueden variar entre los Estados, pero es responsabilidad del Valuador incorporar cuando menos aquellos conceptos que se listan en atrás bajo el epígrafe 5.1. Para valuaciones basadas en *Valor no de Mercado* es particularmente necesario que el propósito y uso contemplado de la valuación se explique claramente y que se haga una completa revelación de las bases para el estimado de valor, su aplicabilidad y limitaciones.

7.2 Cada Informe de Valuación preparado sobre base distinta al *Valor de Mercado* deberá contener una Declaración de Condiciones Contingentes y Limitantes o alguna revelación similar. No obstante esta disposición, el Valuador no deberá usar la Declaración de Condiciones Contingentes y Limitantes para justificar la desviación con respecto a estas Normas.

7.3 Al realizar una valuación sobre una base distinta del *Valor de Mercado* un Valuador no deberá hacer suposiciones que sean irrazonables a la luz de los hechos comprobables a la fecha efectiva de valuación. Todas las suposiciones deberán exponerse en todos los informes.

7.4 Cada Informe de Valuación preparado conforme a una base diversa del *Valor de Mercado* deberá contener una Certificación de Valor del Valuador o Declaración de Cumplimiento, o una certificación que atestigüe el cumplimiento por el Valuador con los lineamientos señalados en el Código de Conducto del IVIC, sección 7.1, y la NIV 1, epígrafe 5.1.5.6. En particular, deberá marcarse la distinción entre el *Valor de Mercado* y cualquier otro valor definido que se analice.

7.5 Si se hace una valuación por un Valuador Interno, v.g., uno que está empleado sea por la empresa propietaria de los activos o por el despacho contable responsable de la preparación de los registros y/o informes financieros de la entidad, deberá haber una revelación específica de la existencia y naturaleza de tal relación.

7.6 Los demás aspectos del informe deberán ser congruentes con éstas Normas.

8.0 Provisiones de Desviación

8.1 En la aplicación de esta Norma cualesquiera desviaciones deberán hacerse conforme a las instrucciones que provee la NIV 3, Informes de Valuación.

9.0 Fecha de Vigencia

9.1 Esta Norma Internacional entra en vigor el 31 de enero de 2005.

NIV 3 - Informe de la Valuación

Introducción
Alcance
Definiciones
Relación con las Normas de Contabilidad
Declaración de Normas
Discusión
Exigencias de Revelación
Provisiones de Desviación
Fecha de Vigencia

International Valuation Standards Committee

Norma 3
Normas Internacionales de Valuación

Informe de la Valuación

1.0 Introducción

1.1 La importancia crítica de un Informe de Valuación, el paso final en el proceso de valuación, radica en comunicar la conclusión de valor y confirmar la base de valuación, el propósito de la valuación y cualesquiera suposiciones o condiciones de limitación que subtiendan la valuación. También pueden incluirse en el Informe de Valuación los procesos analíticos e información empírica usada para llegar a la conclusión de valor, para guiar al lector a lo largo de los procedimientos y pruebas que el valuador ha usado para desarrollar la valuación.

1.2 El Informe de Valuación indica la conclusión de valor. Contiene el nombre del Valuador y la fecha de la valuación. Identifica la propiedad y los derechos de propiedad sujetos de la valuación, la base de la valuación y el uso que se pretende dar a la valuación. Revela todas las suposiciones y condiciones de limitación, específica las fechas de valuación y del informe, describe la amplitud de la inspección, hace referencia a la aplicabilidad de estas Normas y cualesquiera revelaciones, e incluye la firma del Valuador.

1.3 Debido al papel clave que juega el Informe de Valuación para comunicar la conclusión de valuación a los usuarios y terceros lectores, esta Norma estipula los siguientes como objetivos principales:

1.3.1 Discutir los requisitos de información consistentes con la mejor práctica de ejercicio profesional.

1.3.2 Identificar los elementos esenciales que deben incluirse en los Informes de Valuación.

2.0. Alcance

2.1 Los requisitos de información a que alude esta Norma se aplican a toda clase de Informes de Valuación.

2.2 El cumplimiento de estos requisitos de información incumbe tanto a Valuadores Internos como Externos.

2.3 Algunas instrucciones que involucran valuaciones realizadas para fines y tipos de propiedad específicos, v. g., informes financieros, y de préstamos, pueden diferir de aquellas dictadas para otros tipos de encomiendas. Se recomienda al lector consultar las secciones de las Normas Internacionales de Valuación (IVS) que se refieren a esas situaciones, v. g., Aplicación Internacional 1 y 2 (AIV 1 y AIV 2).

3.0 Definiciones

3.1 *Informe de Valuación*. Un documento que registra las instrucciones para la encomienda, la base y propósito de la valuación, y los resultados del análisis que llevó a la opinión de valor. Un Informe de Valuación también puede explicar el proceso analítico desarrollado al llevar a cabo la valuación y presentar información pertinente usada en los análisis. Los Informes de

Valuación pueden ser orales o escritos. El tipo, contenido y extensión del informe puede variar de acuerdo con el usuario para el que se prepare, requisitos legales, tipo de propiedad y la naturaleza y complejidad de la encomienda.

En ocasiones se usan indistintamente los términos *Informe de Valuación* y *Certificado de Valuación*. En algunos Estados (el R. U.) el término *Certificado de Valuación* designa un documento en el que el Valuador certifica el monto de valor de la propiedad. El *Certificado de Valuación* usualmente es un carta breve, aún cuando puede también llevar la forma de un informe detallado. Incluye la fecha de valuación; propósito de la encomienda; fecha del certificado; suposiciones en las que se apoya la valuación; y el nombre, dirección y competencia del Valuador. La *Certificación de Valor* en la forma en que se usa en otros Estados (los EE. UU. de A.) es una declaración en la que el Valuador afirma que los hechos presentados son correctos, los análisis quedan limitados únicamente por las suposiciones a que se hace referencia, los honorarios del Valuador no dependen en manera alguna de cualquier aspecto del informe y el Valuador ha llevado a cabo la encomienda de conformidad con normas éticas y profesionales.

3.2 *Informe Oral*. La comunicación verbal a un cliente o ante un tribunal sea como prueba pericial o mediante deposición, de los resultados de una valuación. Un informe comunicado a un cliente de manera oral debe estar respaldado por una carpeta de trabajo y seguirse por lo menos mediante un resumen escrito de la valuación.

3.3 *Informe Escrito*. La comunicación de los resultados de una valuación a un cliente en forma escrita, que incluye medios electrónicos de comunicación. Los informes escritos pueden ser pueden ser documentos narrativos detallados que contienen todos los materiales pertinentes examinados y análisis realizados para llegar a una conclusión de valor o documentos narrativos abreviados pertinentes, que incluyen actualizaciones periódicas de valor, formatos usados por agencia de gobierno y de otra índole, o cartas a los clientes.

3.4 *Especificaciones para la Encomienda de Valuación*. El primer paso en Proceso de Valuación, que establece el contexto y el alcance o extensión de la encomienda y resuelve cualquier ambigüedad en torno a la cuestión o problema de valuación. El término es similar al de *instrucciones al Valuador* o *instrucciones para la valuación* que se emplea en algunos Estados. El Valuador se asegura que los análisis, información y conclusiones presentadas en el informe satisfagan las especificaciones para la encomienda. Las *especificaciones para la encomienda de valuación* incluyen los siete elementos siguientes:

3.4.1 Una identificación de la propiedad real, personal (planta y maquinaria); muebles, accesorios, y equipo (MA y E), negocio u otra sujeto de la valuación y otras clases de propiedad incluida en la valuación además de la categoría principal de propiedad.

3.4.2 Una identificación de los derechos de propiedad (propiedad exclusiva individual, sociedad o derechos parciales) que han de valuarse.

3.4.3 El uso que se pretende dar a la valuación y cualesquiera limitaciones que se relacionen con ello; y la identificación de cualesquiera subcontratistas o agentes y su contribución.

3.4.4 Una definición de la base o tipo de valor que se busca.

3.4.5 La fecha a la cual ha de ser aplicable la estimación de valor y la fecha para la que se espera el informe.

3.4.6 Una identificación del alcance o amplitud de la valuación y del informe.

3.4.7 Una identificación de cualesquiera condiciones contingentes o de limitación sobre las que se base la valuación.

3.5 *Declaración de Cumplimiento.* Una declaración afirmativa en la que se atestigua el hecho de que Valuador se ha ceñido a los requisitos éticos y profesionales del Código de Conducta de las IVS al llevar a cabo la encomienda. En algunos Estados la Declaración de Cumplimiento se conoce como *Certificación de Valuación*. Ver los epígrafes 5.1.11 y 5.1.11.1, para el contenido de una Declaración de Cumplimiento.

3.6 *Suposiciones especiales, inusuales o extraordinarias*. Antes de formalizar la adquisición de una propiedad, un comprador prudente en el mercado, de manera normal lleva a cabo una prudente tarea de investigación[11] (*due dilligence*) haciendo inquisitorias acostumbradas sobre la propiedad. Es normal que el Valuador haga *suposiciones* sobre el resultado más probable de este proceso de prudente investigación y que se apoye en información real con relación a tales cuestiones conforme la proporcione el cliente. Pueden ser *suposiciones especiales, inusuales o extraordinarias* cualesquiera suposiciones adicionales relacionadas con cuestiones cubiertas en el proceso de prudente investigación, o pueden tener relación con otras, tales como la identidad del comprador, el estado físico de la propiedad, la presencia de contaminantes ambientales (v. g., contaminación del agua freática), o la habilidad para volver a desarrollar la propiedad. (ver epíg. 5.1.7.)

4.0 Relación con las Normas de Contabilidad

4.1 En donde sea aplicable, el Informe de Valuación deberá satisfacer o exceder los requerimientos de las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS) y las Normas Internacionales de Contabilidad para el Sector Público (IPSAS).

4.2 La Valuación para Informes Financieros, a la que se enfoca la IVA 1, debe leerse conjuntamente con esta Norma.

5.0 Declaración de Norma

Para llevar a cabo valuaciones que cumplen con estas Normas y los Principios de Valuación Generalmente Aceptados (PVGA), es obligatorio que los Valuadores se adhieran a todas las secciones del Código de Conducta de las IVS que se refieren a Ética, Competencia, Revelación e Información (secciones 4, 5, 6 y 7).

5.1 Cada Informe de Valuación deberá:

5.1.1 exponer de manera clara y precisa las conclusiones de la valuación de manera que no lleve a confusión;

5.1.2 identificar al cliente, el uso que se habrá de dar a la valuación y las fechas pertinentes:

5.1.2.1 la fecha a la cual se aplica la estimación de valor.

5.1.2.2 la fecha del informe, y

5.1.2.3 la fecha de la inspección.

[11] El original en lengua inglesa utiliza la expresión *due diligence* que, en este caso, implica aplicar el necesario o debido esmero en la investigación de todos los aspectos que pueden afectar el valor de la propiedad.

5.1.3 especificar la base de valuación, incluyendo el tipo y definición de valor;

5.1.3.1 Se informarán por separado *Valor de Mercado* y *Valor de No Mercado* cuando cualesquiera componente(s) de la propiedad se valúen sobre la base de *Costo de Reposición Depreciado* (CRD).

5.1.4 identificar y describir los:

5.1.4.1 los derechos de propiedad o intereses que han de valuarse;

5.1.4.2 características físicas y legales de la propiedad, y

5.1.4.3 clases de propiedad incluidas en la valuación diversas de la categoría principal de propiedad;

5.1.5 describir el alcance/ extensión del trabajo aplicado para desarrollar la valuación;

5.1.6 especificar todas las suposiciones y condiciones de limitación de las que depende la conclusión de valor;

5.1.7 identificar suposiciones especiales, inusuales o extraordinarias y dirigirse a la probabilidad de que tales condiciones habrán de ocurrir;

5.1.8 incluir una descripción de la información y datos que se examinaron, del análisis de mercado llevado a cabo, de los enfoques de valuación y los procedimientos seguidos, y el razonamiento que respalda los análisis, opiniones y conclusiones contenidos en el informe.

5.1.9 contener una declaración que informe al usuario que el informe es confidencial para el Valuador y el(los) usuario(s) a quien(es) se dirige y que el Valuador no puede aceptar responsabilidad por el uso de la valuación por terceros que se apoyen en él;

5.1.10 contener una cláusula que específicamente prohíba la publicación del informe en todo o en parte, o cualquier referencia al mismo, o a las cifras de valuación contenidas en él, o los nombres y afiliación profesional de los Valuadores, sin la aprobación escrita del Valuador;

5.1.11 incluir una Declaración de Cumplimiento en sentido de que la valuación se ha realizado de conformidad con las NIV, revelar cualquier desviación con respecto a los requerimientos específicos de las NIV y proveer una explicación sobre tal desviación de acuerdo con el Código de Conducta de las NIV;

5.1.11.1 Cada declaración de cumplimiento deberá confirmar que:

- **las declaraciones de hechos presentadas en el informe son correctas hasta donde ello consta al Valuador;**
- **los análisis y conclusiones solamente están limitados por las suposiciones y condiciones que se mencionan en el informe;**
- **el Valuador no tiene interés en la propiedad en estudio (y si lo tiene, que quede especificado);**

- **los honorarios del Valuador son o no dependientes de cualquier aspecto del informe;**
- **la valuación se llevó a cabo conforme a un código de ética y normas de comportamiento;**
- **el Valuador ha satisfecha requisitos de educación profesional;**
- **el Valuador tiene experiencia en la localidad y categoría de propiedades que se están valuando;**
- **el Valuador ha (o no ha) hecho una inspección personal de la propiedad, y**
- **nadie, con excepción de los especificados en el informe, ha proporcionado asistencia profesional en la preparación del informe;**

5.1.12 Incluir el nombre, calificación profesional y firma del Valuador.

5.2 Cuando los Informes de Valuación se transmitan electrónicamente, el Valuador deberá tomar las medidas razonables para proteger la integridad de los datos y texto en el informe y asegurar que no ocurran errores en la transmisión. El *software* debería proveer seguridad de transmisión.

5.2.1 Deben identificarse el origen, fecha y hora de envío así como el destino, fecha y hora de recibo. El programa de cómputo debe permitir confirmación de que la cantidad de datos y texto transmitido corresponde con lo recibido y debe consignar el informe como "sólo para lectura" para todos con excepción del autor.

5.2.2 El Valuador debe asegurarse que la(s) firma(s) electrónica(s) está(n) protegida(s) y completamente bajo control del Valuador mediante palabras clave (número NIP), accesorios de *hardware* (tarjetas seguras), u otros medios. Una firma incluida electrónicamente en un informe se considera auténtica y conlleva el mismo nivel de responsabilidad que una firma manuscrita en una copia impresa del informe.

5.2.3 El Valuador debe conservar una copia electrónica real y una copia impresa de todo informe transmitido por medios electrónicos durante el periodo que la Ley en su jurisdicción estipule, en cualquier caso no menos de cinco años. Los archivos de respaldo de informes transmitidos electrónicamente pueden conservarse en medios electrónico, magnético o cualquier otro.

5.3 La presentación que ha de darse al Informe de Valuación es decisión del Valuador y el cliente tomando, como base las instrucciones o especificaciones para la encomienda.

5.4 El tipo, contenido y extensión de un informe dependen del usuario a quien se entiende dirigido el informe, de requerimientos legales, tipo de propiedad, y la naturaleza y complejidad de la cuestión o problema de valuación. La Nota de Orientación 5 Valuación de Propiedad Personal (epíg. 5.6) trata lo concerniente al contenido requerido para informes de valuaciones de bienes personales.

5.5 Para todos los Informes de Valuación, debe conservarse suficiente documentación en la carpeta de trabajo para respaldar los resultados y conclusiones de la valuación y debe guardarse durante un periodo de por lo menos cinco años posterior a la terminación.

6.0 Discusión

6.1 El contexto dentro del cual se informa una cifra de valuación es tan importante como la base y precisión del número en sí. La conclusión de valor debe hacer referencia a las evidencias del mercado, y a los procedimientos y razonamiento que respaldan esa conclusión.

6.2 Comunicar la respuesta a la cuestión de valuación planteada de manera consistente y lógica exige un enfoque metodológico que permite al usuario entender los procedimientos que se han seguido y la pertinencia que revisten para la conclusión.

6.3 El informe debe transmitir al lector un claro entendimiento de las opiniones expresadas por el Valuador y ser fácilmente legible e inteligible para alguien que no tenga conocimiento previo de la propiedad.

6.4 El informe debe demostrar claridad, transparencia y consistencia de enfoque.

6.5 El Valuador debe mostrar precaución antes de permitir que la valuación sea utilizada por fines o propósitos diferentes del originalmente acordado.

7.0 Exigencias de Revelación

7.1 Cuando se llevan a cabo valuaciones por un Valuador Interno, debe hacerse revelación específica en el Informe de Valuación de la existencia y naturaleza de la relación entre el Valuador y la entidad que controla el activo.

7.2 Si un Valuador está involucrado en una encomienda de valuación en una posición diversa de la de Valuador, por ejemplo, como agente independiente o imparcial, como consultor o asesor de una entidad de negocios, o como mediador, el Valuador debe revelar el papel específico que ha asumido en cada encomienda.

8.0 Provisiones de Desviación

8.1 No se permite desviación alguna de los requerimientos que estipulan que un Informe de Valuación expondrá claramente y con precisión las conclusiones de la valuación y revelará con toda claridad cualesquiera suposiciones y condiciones de limitación que afectan la valuación y la conclusión de valor.

8.2 Si se pide a un Valuador que lleve a cabo una encomienda de valuación que se desvía de estos requerimiento o pide algo menos que, o diferente del, trabajo normalmente desempeñado en cumplimiento con las NIV y el Código de Conducta de las NIV, el Valuador debería aceptar y llevar a cabo tales servicios solamente cuando pueden satisfacerse las siguientes condiciones:

8.2.1 El Valuador determina que las instrucciones no tenderán a confundir a los usuarios para los que se prepara.

8.2.2 El Valuador determina que la valuación no es tan limitada que los resultados ya no serán fiables y creíbles para el propósito y uso que se intenta dar a la valuación.

8.2.3 El Valuador hace saber al cliente que las instrucciones para la encomienda involucran desviación con respecto a estas Normas que debe revelarse detalladamente en el Informe de Valuación.

8.3 En cualesquiera circunstancias que involucren desviación en cuanto a informar sobre *Valor de Mercado*, el Valuador debe identificar claramente que la valuación sobre la que se informe es diversa del *Valor de Mercado*.

9.0 Fecha de Vigencia

9.1 Esta Norma Internacional de Valuación rige a partir del 31 de enero de 2005.

Aplicación Internacional de Valuación 1
Valuación para Información Financiera
(Adoptada 2003)

Introducción
Alcance
Definiciones
Relación con las Normas de Contabilidad
Aplicación
Discusión
Exigencias de Revelación
Provisiones de Desviación
Fecha de Vigencia
Anexo A (Antecedentes Contables)
Anexo B (Árbol de Decisión)
Anexo C (Árbol de Decisión)

International Valuation Standards Committee

APLICACIÓN INTERNACIONAL DE VALUACIÓN 1
Valuación para Información Financiera (Adoptada 2005)

Introducción
Alcance
Definiciones
Relación con las Normas de Contabilidad
Aplicación
Discusión
Requisitos de Revelación
Provisiones de Desviación
Fecha de Vigencia
Apéndice A (Antecedentes Contables)
Apéndice B (Árbol de Decisión)
Apéndice C (Árbol de Decisión)

INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE

Aplicación Internacional de Valuación 1
Valuación para Información Financiera
(Adoptada 2005)

El material para esta Aplicación se toma de las Normas Internacionales para Información Financiera (IFRS)[12] publicadas por el International Accounting Standards Board (IASB)[13]. Las IFRS comprenden normas individualmente numeradas. Las publicadas originalmente antes del 2004 se denominan IAS (International Accounting Standards[14]) 1 – 41. Las publicas de manera subsiguiente llevan el prefijo IFRS. Los extractos de la IFRSs se reproducen en esta publicación de las Normas Internacionales de Valuación (NIV) con permiso del IASB.

El texto aprobado de la IFRS es el publicado por la IASB en lengua inglesa, y pueden obtenerse copias directamente del IASB, 30Cannon Street, Londond EC4M6HX, Reino Unido, correo-e: *publications@iasb.org.uk*.

Las IFRS, los Borradores para Exposición y otras publicaciones del IASB están protegidos por el copyright del IASB.

"IFRS", "IAS", "IASC", IASB" e "International Accounting Standards son MarcasRegistradas del IASB y no deberán usarse sin la aprobación del International Accounting Standards Board.

1. 0 Introducción

1.1. El objetivo de esta Aplicación es explicar los principios que aplicables a las valuaciones preparadas para usarse en estados financieros y cuentas relacionadas con ellos de entidades de negocios. Los valuadores que asumen tareas de esta naturaleza deberán tener pleno conocimiento de los conceptos y principios contables que en los que se apoyan las Normas Internacionales de Contabilidad pertinentes.

1.2. La adhesión del Valuador a definiciones basadas en el mercado, objetividad y completa revelación de cuestiones relevantes dentro un formato pertinente y amigable para con el usuario son fundamentales para los requisitos de valuación pata informes financieros.

2.0 Alcance

2.1 Esta Aplicación se aplica a todas las valuaciones de clases de activos incluidos en cualquier estado financiero, que caigan dentro de las habilidades y campo de experiencia de los Valuadores.

2.2 Las NIV facilitan las transacciones a través de las fronteras y la viabilidad de los mercados globales mediante al harmonización y transparencia en la información financiera. Como tal esta Aplicación se desarrolla en el contexto de las Normas Internacionales para Información Financiera (IFRS).

2.3 Las IFRS adoptan dos modelos para el reconocimiento de los activos inmobiliarios en el balance: un modelo de costo, y un modelo de valor razonable. En donde se aplica el modelo de valor razonable, se requiere una revaluación actual del activo, y esta Aplicación se enfoca sobre estas circunstancias particulares en donde deben reportarse Valores de Mercado.

[12] International Financial Reporting Standards (IFRSs)
[13] Junta Internacional de Normas de Contabilidad
[14] Normas Internacionales de Contabilidad 1 – 41.

2.4 Los requisitos legislativos, reglamentarios, contables o de jurisprudencia, pueden imponer la modificación de esta Aplicación en algunos países o bajo ciertas circunstancias. Ha de hacerse referencia a y explicar claramente en el Informe de Valuación, cualquier desviación debida a tales circunstancias.

3.0 Definiciones

Definiciones de la Normas Internacionales de Valuación

3.1 *Valor de Mercado*. El valor estimado por el cual se debería intercambiar una propiedad en la fecha de valuación entre un comprador dispuesto y un vendedor dispuesto en una operación a distancia después de adecuada comercialización en la que las partes han actuado cada una con conocimiento, prudentemente y sin presión indebida (NIV 1, epíg. 3.1).

3.2 *Costo de Reposición Depreciado.* El costo actual de reproducción o reposición de un activo menos deducciones por el deterioro físico y todas las formas pertinentes de obsolescencia y optimización.

3.3 *Mejoras*. Edificaciones, estructuras o modificaciones hechas a la tierra, de naturaleza permanente, que involucren erogación de trabajo y capital, con la intención de acrecentar el valor o utilidad de la propiedad. Las mejoras tienen diferentes patrones de uso y vidas económicas.

3.4 *Inmueble Especializado*. Un inmueble que rara vez si acaso se vende en el mercado abierto, a excepción de cuando se hace por la venta de la empresa de la cual forma parte (a la que se denomina empresa ocupante) debido a su singularidad que surge de la naturaleza y diseño especializado del(os) edificio(s), su configuración, tamaño, ubicación u otras. También se les conoce como inmuebles de uso especial.

Definiciones de las Normas Internacionales de Información Financiera

3.5 *Valor Razonable*. La cantidad por la cual puede ser intercambiable un activo entre un comprador y un vendedor informados y dispuestos, en una transacción libre. (IAS 16, epíg. 6)

3.6 *Importe sujeto a Depreciación*. El costo de un activo, o la cantidad que lo sustituya en los estados financieros, una vez se ha deducido el residual (IAS 16,epíg. 6).

3.7 *Valor Residual.* Es el importe neto estimado que una entidad obtendría en la actualidad por el traspaso de un activo, después de haber deducido los costos que se estima derivarían de la desapropiación, si el activo tuviese ya la edad y la condición esperada al final de su vida útil (IAS 16, epíg. 6).

3.8 *Propiedades Ocupadas por el Dueño*. Son propiedades que se tienen (por parte del dueño o por parte del arrendatario que haya acordado un arrendamiento financiero) para uso en la producción o suministro de bienes o servicios o bien para fines administrativos (IAS 40, epíg. 5)

3.9 *Propiedades de Inversión.* Propiedades (terreno o edificio, o parte de un edificio, o ambos) que se tienen (por parte del dueño o por parte del arrendatario que haya acordado un arrendamiento financiero) para ganar rentas o plusvalía o ambas, en lugar de para:

a) su uso en la producción o suministro de bienes o servicios o para fines administrativos, o bien para

b) su venta en el curso ordinario de las operaciones. (IAS 40, 5)

3.10 *Importe en Libros*. Es el importe por el cual se reconoce a un activo después de que se ha deducido cualquier depreciación acumulada (amortización) y pérdidas acumuladas por deterioro del mismo (IAS 36, epíg. 6).

3.11 *Depreciación*. Es la distribución sistemática del valor susceptible de depreciación de un activo a lo largo de los años de su vida útil (IAS 16, epíg. 6; IAS 36, epíg. 6)

3.12 *Valor Razonable Menos Costos de Ventas.* Importe que puede obtenerse de la venta de un activo o unidad generadora de efectivo en una transacción libre entre partes conocedoras y dispuestas, menos los costos de desapropiación. (IAS 36, epíg. 6)

3.13 *Valor Neto Realizable.* El precio estimado por el que se vendería de un activo en el curso normal de operación, menos los costos estimados para terminar su producción y los necesarios para llevar a cabo la venta (IAS 2, epíg. 6). El valor neto realizable se refiere al importe neto que espera obtener una entidad por la venta de inventario en el curso normal de operación . El valor razonable refleja el importe por el cual el mismo inventario podría intercambiarse en el mercado entre compradores y vendedores conocedores y dispuestos. El primero es un valor específico para la entidad; el segundo no lo es. El valor neto realizable de los inventarios puede no ser igual al valor razonable menos los costos de venta. (IAS 2, epíg. 7).

3.14 Importe Recuperable. El importe recuperable de un activo es o unidad generadora de efectivo es el mayor entre su valor razonable menos costos de desapropiación y su valor en uso. (IAS 36, epíg. 6).

3.15 *Importe Revaluado.* El valor razonable de un activo a la fecha de revaluación menos cualesquiera depreciación subsiguiente acumulada y pérdidas por deterioro subsiguiente acumuladas (IAS 16, epíg. 31).

3.16 *Propiedades, Planta y Equipo.* Son los elementos tangibles que:

a) posee una empresa para su uso en la producción o suministro de bienes y servicios, para arrendarlos a tercero o para propósitos administrativos; y

b) se espera usar durante más de un periodo económico (IAS 16, epíg. 6).

3.17 *Valor de Uso.* Es el valor presente de los flujos futuros de efectivo estimados que se esperan de un activo o de una unidad generadora de efectivo, tanto de su funcionamiento continuado en el tiempo, como de su eventual desapropiación al final de la vida útil (IAS 36, epíg.6),

3.18 *Vida Útil.* Cualquiera de:

a) El periodo de tiempo durante el cual se espera utilizar el activo por parte de la empresa; o bien

b) El número de unidades de producción o similares que se esperan obtener del mismo por parte de la empresa. (IAS 16, epíg. 6; IAS 36, epíg. 6; IAS 38, epíg. 8).

En relación con arrendamientos, la vida útil se define como:

El periodo de tiempo estimado, contado desde el inicio del plazo de arrendamiento pero sin estar limitado por él, a lo largo del cual la empresa espera consumir los beneficios económicos incorporados al activo arrendado (IAS 17, epíg. 4).

3.19 *Vida Económica.*

a) El periodo de tiempo durante el cual se espera que el activo sea económicamente utilizable por uno o más usuarios; o bien

b) El número de unidades de producción o similares que se esperan obtener del activo mismo por uno o más usuarios (IAS 17, epíg. 4).

3.20 *Pérdida por Deterioro*. Es la cantidad en que excede el importe en libros de un activo o de una unidad generadora de efectivo, a su importe recuperable (IAS 36, epíg. 6).

3.21 *Unidad Generadora de Efectivo*. Es el grupo identificable de activos más pequeño, cuyo funcionamiento continuado genera entradas de efectivo a favor de la entidad que son, en buena medida independientes de los flujos de efectivo derivados de otros activos o grupos de activos (IAS 36, epíg.6).

4.0 Relación con las Normas de Contabilidad

4.1 Esta Aplicación aplica los principios desarrollados en NIV 1, NIV 2 y NIV 3 a los requisitos de las IASs / IFRSs.

4.2 Esta Aplicación se enfoca a los requisitos de valuación conforme a la IAS 16, *Inmuebles, Planta y Equipo*; IAS 17, *Arrendamiento y IAS 40, Propiedades de Inversión.* También se hace referencia a los requisitos devaluación conforme a la IAS 36, *Deterioro de los Activos*; IAS 2,*Inventarios*; e IFRS 5, *Activos no Circulantes que se Tienen para Venta y Operaciones Discontinuadas.*

4.3 El IASB está actualmente llevando a cabo revisiones fundamentales tanto de la medición de los activos y pasivos en los estados financieros, como de la contabilidad de arrendamientos. Aún cuando esta Aplicación se ha actualizado para reflejar las revisiones hechas a varias normas en 2003 como parte del "Proyecto de Mejoras" del IASB, podrán requerirse cambios adicionales como resultados de estos proyectos de revisión continua.

4.4 El Anexo B de este documento reproduce el Anexo a la IAS 40, que es un "árbol de decisión" que resume como determina una entidad si aplica la IAS 40, Propiedades de Inversión; IAS 16, Inmuebles, Planta y Equipo; o la IAS 2, Inventarios.

5.0 Aplicación

Para llevar a cabo valuaciones que cumplen con esta Aplicación y los Principios de Valuación Generalmente Aceptados (PVGA), es esencial que los Valuadores se adhieran a todas las secciones del Código de Conducto de las NIV que se refieren a Ética, Competencia, Revelación, e Informes (secciones 4, 5, 6 y 7).

5.1 *Clasificación de los Activos*. Los Valuadores deberán obtener de los directores de la entidad propietaria una lista de los activos que han de valuarse, designándolos como activos de operación, v. g., activos que son necesarios paras operaciones de la entidad, o activos no de operación, que son propiedades que se tienen para desarrollo futuro, inversión, o activos excedentes para las operaciones de la entidad.

5.2 *Normas Aplicables.* La clasificación de activos determina cual(es) de las IAS o IFRS ha(n) de aplicarse. La IAS 16 requiere que los activos de propiedades y planta que se tienen para la producción o suministro de bienes o servicios sean inicialmente reconocidos en el balance al costo y después cargarse conforme al modelo de costo o al modelo de valor razonable descritos en 5.3. Otras normas contables que requieren o permiten la valuación de los activos tangibles son:

- **Propiedades de Inversión – IAS 40**
- **Activos Arrendados – IAS 17**
- **Deterioro de los Activos - IAS 36**
- **Propiedades que se Tienen como Inventario para Comercialización o en Proceso de Desarrollo – IAS 2**
- **Combinaciones de Negocios – IFRS 3**
- **Activos No-Circulantes que se tienen para su Venta y Operaciones Discontinuadas – IFRS 5**

5.3 IAS 16, *Costo y Valor Razonable*

5.3.1 La IAS 16 trata lo relativo al modelo de costo en el epígrafe 30, como sigue:

"Con posterioridad al reconocimiento inicial como activo todo elemento de las propiedades, planta y equipo, debe ser contabilizado a su costo menos cualquier depreciación acumulada y cualesquiera pérdidas por deterioro."

5.3.2 El modelo de valor razonable, que requiere revaluaciones practicadas con regularidad, se explica en el epígrafe 31 como sigue:

"Con posterioridad al reconocimiento inicial como activo todo elemento de las propiedades, planta y equipo cuyo valor razonable puede medirse de manera fiable debe ser contabilizado a un importe revaluado, que será su valor razonable en el momento de la revaluación menos cualquier depreciación acumulada calculada posteriormente y el importe acumulado de las pérdidas por deterioro. Las revaluaciones deben ser hechas con suficiente regularidad para asegurar que el importe en libros no difiera significativamente del que podrá determinarse utilizando el valor razonable en la fecha del balance."

5.3.3 El valor razonable no es necesariamente sinónimo del *Valor de Mercado*. Se usa en las IFRS en contextos diferentes.

5.3.4 Los estados financieros deben prepararse a partir de la suposición de negocio en marcha salvo que la gerencia o bien pretenda liquidar la entidad o cesar en su actividad, o bien no exista una alternativa realista de continuación a menos salvo que proceda de una de esas formas (IAS 1, epíg. 23). Por lo tanto esta suposición es fundamental para la aplicación del valor razonable a propiedades, planta y equipo, excepto en los casos en donde es claro que o bien hay una intención de desapropiación de un activo en particular o se debe considerarse esa opción de desapropiación, v. g., cuando se hace una revisión de deterioro.

5.4 *Valuaciones con sujeción a la IAS 16.*

Cuando una entidad adopta la opción de revaluación por valor razonable según la IAS 16, los activos se incluyen en el balance a su valor razonable como sigue:

a) "El valor razonable de la tierra y edificios se determina usualmente con base en evidencias del mercado mediante valuación que normalmente realizan valuadores profesionalmente cualificados. El valor razonable de los elementos de propiedades, planta y equipo usualmente es su valor de mercado determinado mediante valuación." (IAS 16, epíg. 32)

b) "Si no hay evidencias del valor razonable basadas en el mercado debido a la naturaleza especializada del elemento de propiedad, planta y equipo y el elemento

rara vez se vende, excepto como parte de un negocio en operación, una entidad puede tener necesidad de estimar su valor razonable usando un enfoque de ingreso o de costo de reposición depreciado." (IAS 16, epíg. 33)

5.4.1 El IVSC considera que el valuador profesional que una valuación para este propósito debería informar sobre el *Valor de Mercado del activo*. Cualesquiera suposiciones o cualificaciones hechas al aplicar el *Valor de Mercado* deberían discutirse con la entidad y revelarse en el informe.

5.4.2 La conclusión de valuación deberá reportarse de conformidad con la NIV 3, Informes de Valuación. Los Valuadores deberán asegurar que sus informes incluyen suficiente información para que la entidad satisfaga los requisitos de la IAS 16 (epíg. 77) al preparar los estados financieros:

a) la fecha efectiva de la revaluación;

b) si estuvo involucrado un valuador independiente (Nota, IVSC interpreta esto como una *Valuador Externo*);

c) los métodos y suposiciones significativas aplicados;

d) el grado al que los valores se determinaron directamente por referencia a precios observables en un mercado activo u operaciones de mercado recientes en transacciones libres, o fueron estimados usando otras técnicas de valuación.

5.5 *Valuaciones conforme a la IAS 40 – Propiedades de Inversión.*

Cuando una entidad opta por contabilizar las propiedades de inversión usando el modelo de valor razonable, el IVSC considera que el Valuador satisface los requisitos de este modelo adoptando el *Valor de Mercado*. En el epígrafe 6.6 se provee orientación adicional sobre Propiedades de Inversión.

5.5.1 La IAS 40, epíg. 75, requiere entre otras cosas las siguientes revelaciones, que el Valuador debe incluir en el Informe además de los requisitos de la NIV 3.

a) los métodos y suposiciones significativas aplicadas al determinar el valor razonable de la propiedad de inversión, incluyendo una explicación sobre si la determinación del valor razonable fue apoyada mediante evidencias de mercado o se basado mayormente en otros factores (que la entidad deberá revelar) dada la naturaleza de la propiedad y falta de información comparable de mercado; y

b) el grado al que el valor razonable de la propiedad (tal como se mide o revela en los estados financieros) se basa en una valuación por un Valuador Independiente (el IVSC interpreta esto como un *Valuador Externo*), que posee una calificación profesional reconocida y relevante y que tiene experiencia reciente en la localidad y categoría de la propiedad de inversión que se valúa.

5.6 *Requisitos de Valuación para Activos Arrendados – IAS 17.*

5.6.1 De conformidad con la IAS 17, los activos arrendados se clasifican o bien como arrendamientos financieros o arrendamientos operativos, ver el epígrafe 6.5.1 y el Anexo A. Si un arrendamiento se clasifica como arrendamiento

financiero, se requiere el valor razonable del activo para establecer el importe del activo y del pasivo registrado por la entidad en su balance, IAS 17, epíg. 20.

5.6.2 Para arrendamientos de tierra y edificios se aplican reglas especiales, que se describen en el epígrafe 6.5.3. Para toda propiedad, salvo propiedades de inversión, puede ser necesario distribuir la renta inicial entre la tierra y los edificios si es necesario clasificar cada elemento por separado.

5.6.3 La IAS 40 permite que la Propiedad de Inversión ocupada por un arrendatario se contabilice como un arrendamiento financiero conforme a la IAS 17, con sujeción a reglas especiales adicionales. Primero, no se permite la distribución entre tierra y edificaciones. En segundo término, se reconoce el valor razonable como el valor a que se sujetan los pasivos futuros del arrendatario conforme al contrato de arrendamiento.

5.6.4 El IVSC considera que en cada caso el requisito de establecer el Valor Razonable del activo arrendado conforme a la IAS 17, epíg. 20, lo satisface el Valuador cuando reporta *Valor de Mercado*. Para arrendamientos de bienes inmuebles, este es el *Valor de Mercado* de los derechos de arrendamiento que tiene el arrendatario. Para arrendamientos de otros activos, normalmente es el *Valor de Mercado* del activo sin la carga del arrendamiento, puesto que normalmente el pasivo de registra de manera separada.

5.7 *Valuación de Activos con Deterioro – IAS 36*

5.7.1 El deterioro surge en donde hay una pérdida permanente en el valor del activo por debajo del importe libros. Se requiere que la entidad descargue el importe en libros de un activo deteriorado al más alto de su *valor de uso* o *valor razonable menos los costos de desapropiación*. Los requisitos se discuten más ampliamente en 6.8.

5.8 Valuaciones después de Combinaciones de Negocios – IFRS 3

5.8.1 Cuando una empresa adquiere o se fusiona con otra, la adquiriente debe contabilizar los activos y pasivos de la adquirida en su valor razonable a la fecha de adquisición. Para activos y pasivos identificables, el IVSC considera que el Valuador deberá reportar el Valor de Mercado como existían a la fecha de adquisición.

5.9 *Activos Excedentes – IFRS 5*

5.9.1 Según la IFRS 5, *Activos No Corrientes que se Tienen para Venta u Operaciones Discontinuadas* los activos excedentes deben identificarse por separado. Dichos activos pueden contabilizarse individualmente o como un "grupo de desapropiación", v. g., un grupo de activos que habrán de desapropiarse en conjunto, vía venta o de otra forma, y los pasivos directamente asociados con esos activos que también habrán de transferirse en la transacción. Los activos excedentes deben contabilizarse inicialmente al más bajo entre el importe en libros y el valor razonable menos los costos de venta, y de manera subsiguiente a valor razonable menos costo de venta. Por lo tanto los Valuadores deben asegurarse si los activos excedentes han de valuarse como piezas individuales, o como un grupo o portafolio de activos que habrán de desapropiarse en una sola transacción, e informar el *Valor de Mercado* con las suposiciones apropiadas.

5.10 *Propiedades que se tienen para Venta en el Curso Ordinario de Negocios – IAS 2*

5.10.1 Las valuaciones de propiedades que se tienen para venta en el curso ordinario de negocios deben satisfacer los requisitos de la IAS 2, *Inventarios*. Estas propiedades se miden a su *valor neto realizable*, que es *Valor de Mercado* menos los costos de venta.

5.11 *Costos de Venta*

5.11.1 Cuando se le instruya para valuar activos deteriorados o activos excedentes que se tienen para venta en curso de los negocios, el Valuador debe reportar su *Valor de Mercado* sin deducir los costos de venta. Si el cliente pide al Valuador que asesore sobre los costos de venta de los activos, esos costos deberán reportarse por separado.

5.12 *Cooperación con los Auditores*. Con la condición de obtener previamente el consentimiento del cliente, los Valuadores deberán discutir y explicar abiertamente sus valuaciones a los auditores de la entidad.

6.0 Discusión

6.1 *Identificación de la Clase de Activos*

Se requieren revelaciones separadas para cada clase de propiedad, planta y equipo. La IAS 16, epíg. 73, estipula que los estados financieros habrán de revelar para cada clase la base de medición usada para determina el importe bruto en libros, el método de depreciación usado, y las vidas útiles o tasas de depreciación usados. Una clase de propiedad, planta o equipo es un agrupamiento de activos de naturaleza y uso similares. Los siguientes son ejemplos de clases separadas (IAS 16, epíg. 37):

a) tierra;

b) tierra y edificios;

c) maquinaria;

d) embarcaciones;

e) aeronaves;

f) vehículos a motor;

g) muebles y equipos;

h) equipo de oficina.

Cuando se revalúa un ítem, deberá revaluarse toda la clase a la cual pertenece a fin de evitar la valuación selectiva y el que se informe sobre una mezcal de costos y valores razonables en diferentes fechas. Para este propósito una clase de activos es un agrupamiento de activos de naturales y uso similares en la operación de una entidad.

6.2 *Depreciación – IAS 16*

6.2.1 La IAS 16, epígrafes 43 – 62, enumera los requisitos para que una entidad contabilice la depreciación de activos de propiedad, planta y maquinaria. Se puede pedir a los Valuadores que distribuyan el valor entre los diferentes elementos de un activo, que asesoren sobre el valor residual o sobre la vida futura de un activo.

6.2.2 *Elementos de Costo.* Cualquier parte de una partida, que tenga un costo que sea significante con relación al costo total de la partida, debe depreciarse por separado (IAS 16, epíg. 43). Cuando las partes tienen una vida útil similar y se han de depreciar a una tasa similar, pueden agruparse al determinar el cargo por depreciación. En consecuencia puede pedirse a los Valuadores que distribuyan entre las diferentes partes componentes de un activo una valuación que han proporcionado, a fin de permitir a que la entidad las deprecie por separado.

6.2.3 *Valor Residual.* El valor residual se deduce del importe en libros del activo para determinar el importe que la entidad debe depreciar. Si la política de la administración de la entidad involucra la desapropiación después de un tiempo específico, la vida útil de un activo puede ser menor que su vida económica. La IAS 16, epíg. 58, reconoce que normalmente la tierra tienen una vida útil ilimitada y por los tanto debería contabilizarse por separado. También provee que un incremento en el valor de la tierra no deberá afectar la determinación del importe a depreciar del edificio.

6.2.4 *Vida Futura*. Un Valuador puede proporcionar asesoría sobre la vida económica remanente del activo. Cuando se reporta la vida económica de edificios, mejoras, planta y equipo, deberá estipularse que esta no es necesariamente la misma que la vida útil para la entidad, que está sujeta a la política de la entidad sobre futura desapropiación o renovación.

6.2.5 *Requisitos de los Informes.* Cuando se proporcionan distribuciones, o se estima el valor residual de un elemento de un activo tomando como base una distribución del valor de activo completo, el Valuador deberá indicar que las cifras que proporcionan son distribuciones hipotéticas del valor de toda pieza elaborada solamente para calcular la tasa de depreciación apropiada en los estados financieros de la entidad, y que no debe dependerse de estos números para cualquier otro propósito.

6.3 *Valor de Uso Alterno.*

Si una propiedad ocupada por el dueño tiene potencial para un uso alterno, que podría dar como resultado que su valor tomándolo aislado del negocio fuera más alto que su *valor* como parte de la *unidad generadora de efectivo* a la que pertenece, el Valuador deberá reportar el *Valor de Mercado* para ese uso alterno. También deberá hacerse un enunciado en sentido que el *valor* para uso alterno no toma en cuenta cuestiones tales como cierre o interrupción y los costos asociados en que podría incurrirse para lograr el uso alterno, y que la entidad debería tomarlos en consideración al decidir el importe apropiado que ha de adoptar como valor razonable.

6.4 *Propiedad especializada*

Tanto la IVS como la IAS 16 reconocen que hay categorías de activos para los cuales puede no haber disponible evidencia con base en el mercado debido a su naturaleza especializada. Recomienda la aplicación o de un enfoque de ingreso o de uno de costo de reposición depreciado para la valuación de estos activos. La elección del enfoque no la dicta el tipo de activo sino la presencia o no de evidencia del mercado. Para más amplia discusión y orientación sobre el uso de estos enfoques ver epígrafes 5.11.1 y 5.13 de la NO 1 y la sección 5 de la NO 8.

6.5 *Frecuencia de Revaluación.*

El epígrafe 31 de la IAS 16 establece:

"Deberán hacerse revaluaciones con suficiente regularidad para asegurar que el importe en libros no difiere sustancialmente de aquel que habría de determinarse usando el valor razonable a la fecha del balance."

6.6 IAS 17 – *Propiedad, Planta y Equipo Arrendados*

6.6.1 La IAS 17 se ocupa de la contabilidad de los activos que se tienen en arrendamiento. Todos los arrendamientos requieren que se les clasifique o como arrendamientos operativos o arrendamientos financieros (Ver epíg. 5.6.1 atrás, y el Anexo A). A cada tipo de arrendamiento se aplica diferente tratamiento contable. Un arrendamiento financiero se carga en el balance del arrendatario como activo y como pasivo en importes iguales al valor razonable del activo o, si es menor, el valor presente de los pagos mínimos de arrendamiento, determinado cada uno a la fecha de iniciación del arrendamiento. Cualesquiera costos iniciales en que incurra el arrendatario se agregan al importe reconocido como un activo.

6.6.2 Podría requerirse a los valuadores asesoría sobre el valor razonable del activo a la iniciación del arrendamiento para permitir al arrendatario contabilizar el activo correctamente de acuerdo con la IAS 17.

6.6.3 Se aplican disposiciones especiales a los arrendamientos de tierra y edificios. La IAS 17, epíg. 14, estipula que "debido a que una característica de la tierra es que normalmente tiene una vida económica indefinida....una arrendamiento de tierra sería un arrendamiento operativo". Cuando un arrendamiento incluye tierra y edificios, estos elementos deben considerarse por separado para fines de la clasificación del arrendamiento (IAS 17, epíg. 15). La mayoría de arrendamientos de bienes raíces otorgarían al arrendatario el derecho de ocupar tanto la tierra como los edificios, para que, a su término, los derechos sobre ambos reviertan al arrendador. Por tanto, de manera usual, ambos elementos se clasifican como arrendamientos operativos (véase ANEXO A). Si no se considera que ambos elementos comparten la misma clasificación, los pagos mínimos de arrendamiento (incluyendo cualesquiera pagos iniciales de capital) se distribuyen entre los elementos tierra y edificios en proporción a los valores razonables relativos de los derechos de arrendamiento en los dos elementos al inicio del arrendamiento. Si no pueden distribuirse de manera fiable los pagos de arrendamiento la totalidad del arrendamiento se trata como un arrendamiento financiero, a menos que quede claro que ambos elementos son arrendamientos operativos (IAS 17, epíg. 16). Esta distribución no se requiere en el caos de que los derechos del arrendatario se clasifiquen como propiedad de inversión (IAS 17, epíg. 18).

6.6.4 Para mayor orientación sobre derechos de Arrendamiento, véase Anexo A.

6.7 IAS 40 – *Propiedades de Inversión*

6.7.1 La IAS 40 define una *propiedad de inversión* como una propiedad (tierra o edificio – o parte de un edificio – o ambos) que se tiene por el propietario, o por un arrendatario conforme a un arrendamiento financiero, para obtener ingresos, o para apreciación de capital o ambos. Excluye la propiedad ocupada por el propietario usada para la producción o suministro de bienes o servicios, o para fines administrativos, y también la propiedad que se tiene para venta en el curso ordinario de negocios

6.7.1.1 Si una parte de una propiedad se tiene como propiedad de inversión y una parte está ocupada por el dueño, si fuera posible vender o arrendar las partes por separado, se contabilizan ambas partes por separado. Si no fuere posible vender las partes por separado, la propiedad es una propiedad de

inversión solamente si una porción insignificativa se tiene para la producción o suministro de bienes y servicios, o para fines administrativos (IAS 40, epíg. 10).

6.7.1.2 La propiedad arrendada a una empresa subsidiaria o a una matriz de acuerdo con un arreglo de arrendamiento interno entre empresas no se considera como propiedad de inversión en los estados financieros consolidados del grupo, pero puede tratarse como tal en los estados financieros individuales de la entidad arrendadora (IAS 40, epíg. 15).

6.7.2 Las propiedades de inversión inicialmente se miden a costo. Después del reconocimiento inicial una entidad puede elegir adoptar cualquiera de:

a) *El Modelo de Valor Razonable.* La *propiedad de inversión* debe medirse a su valor razonable y reconocer los cambios en el estado de pérdidas y ganancias; o

b) *El Modelo de Costo*. El modelo de costo "histórico" conforma con el modelo descrito en la IAS 16. No obstante, una entidad que elige el modelo de costo (histórico) deberá revelar el valor razonable de su propiedad e inversión.

6.7.2.1 El modelo de valor razonable se describe en detalle en la IAS 40, epígrafes 33 – 55. El *Valor de Mercado* de los intereses de la entidad en la propiedad de inversión calculado de conformidad con la NIV 1, satisface estos requisitos detallados. El *Valor de Mercado* habrá de reflejar cualesquiera arrendamientos y flujos de efectivo actuales y cualesquiera suposiciones razonables sobre ingresos o egresos de rentas futuros.

6.7.3 *Propiedades en Arrendamiento de Inversión.* Una propiedad que se tiene mediante arrendamiento, en lugar de auténtica propiedad, y que por lo demás satisface la definición de propiedad de inversión, puede contabilizarse usando el modelo de valor razonable. Si se toma esta opción para una propiedad que se tiene mediante arrendamiento, todas las propiedades clasificadas como propiedades de inversión deberán contabilizarse usando el modelo de valor razonable. (IAS 40, epíg. 6).

6.7.3.1 La IAS 40, epíg. 50(d), reconoce que el valor razonable de una propiedad de inversión que se tiene mediante arrendamiento deberá reflejar el ingreso neto después de deducir los pasivos futuros. Aún cuando se requiere que la entidad agregue al valor razonable reportado cualquier pasivo por arrendamiento reconocido para llegar al importe en libros para fines contables, esto no afecta los requisitos para que el Valuador informe del *Valor de Mercado*.

6.7.3.2 Al reconocimiento inicial una propiedad de inversión que se tiene mediante un arrendamiento deberá contabilizarse como si fuera una arrendamiento financiero de acuerdo con la IAS 17, epíg. 20, v. g., al valor razonable de la propiedad, o si es menor, al valor presente de los pagos de arrendamientos mínimos. Cualquier suma de capital pagado para adquirir los derechos de propiedad se trata como parte de los pagos mínimos de arrendamiento y por lo tanto se incluye en el costo del activo (IAS40, epíg. 25).

6.7.3.3 La medición subsiguiente de una propiedad de inversión que se tiene mediante arrendamiento requiere que se adopte el modelo de valor razonable (ver epígrafe 6.6.3.1).

6.7.4 *Valuaciones Externas*. Se recomienda, pero no se exige a las entidades, determinar el valor razonable de las propiedades de inversión basándose en una valuación por una Valuador Independiente (Externo) que cuenta con calificación profesional reconocida y relevante y que ha tenido experiencia reciente en la localidad y categoría de la propiedad de inversión que se está valuando (IAS 40, epíg. 26).

6.8 Otros requisitos de conformidad con las IAS.

6.8.1 *Portafolios.* Se conoce como un *portafolio* a una colección o conjunto de propiedades que tiene un solo propietario y se administra en conjunto. El *Valor de Mercado* de activos vistos o tratados como un portafolio o como un grupo estructurado de propiedades podría exceder o ser menor que la suma del *Valor de Mercado* de cada activo considerado individualmente. En donde se da este caso, deberá informarse por separado a los directores o fiduciarios.

6.8.2 *Deterioro.* Se requiere que una entidad, de conformidad con la IAS 36, *Deterioro de los Activos*, revise en cada fecha de balance, si hay indicación de que un activo tangible puede haber sufrido deterioro. El deterioro puede indicarse por, por ejemplo, una reducción en el valor del activo porque el mercado o cambios tecnológicos, obsolescencia del activo, comportamiento del activo inferior en comparación con el rendimiento esperado o la intención de descontinuar o reestructurar las operaciones. Si se considera que ha surgido deterioro, el *importe en libros* del activo, derivado se de su costo histórico o de una valuación anterior debe reducirse al *importe recuperable*, que es el más alto entre el *valor en usos* o su *valor razonable menos los costos de venta*. El *valor en uso* refleja el valor que la entidad habrá de obtener del activo a lo largo de su vida útil remanente para el negocio y su desapropiación eventual. Aún cuando es específico para la entidad, los insumos de la valuación para el *valor en uso* de un activo deben ser determinados en el mercado siempre que sea posible. Sin embargo, si el valor que puede obtener una entidad del usos continuado de un activo es menor que el ingreso neto que podría obtenerse por su retiro y desapropiación inmediata, el *importe en libros* debería reflejar esta última cifra. El *valor razonable* menos *costos de venta* de un activo es su *Valor de Mercado* menos los costos de venta razonablemente esperados.

6.8.3 *Mercados Trastornados*. Cuando hay alteración o interrupción en los mercados, lo Valuadores deben extremar la vigilancia en sus análisis como se explica en la NIV 1, epíg, 6.5. Conforme a la IAS 29, *Información Financiera en Economías Hiperinflacionarias*, podría requerirse a los Valuadores que evalúen el valor consignado en el balance.

7.0 Exigencias de Revelación

7.1 **El Valuador deberá hacer todas las revelaciones que se requieren conforme la NIV 3, Informes de Valuación.**

7.2 **Para las revelaciones que se requieren conforme a las IAS, ver epígrafes 5.4.2, 5.5.1 y 6.1 en este documento.**

7.3 **El Valuador deberá revelar el marco de regulación y cualquier desviación que se requiere con relación a estas Normas para cumplir con la legislación, reglamentación (incluyendo reglas de contabilidad) y costumbre, local.**

8.0 Provisiones de Desviación

8.1 **Cualesquiera desviaciones que se requieran en el cuando se sigue esta Aplicación, deberán conformar con las indicaciones hechas en la NIV 3, Informes de Valuación.**

9.0 Fecha de Vigencia

9.1 Esta Aplicación Internacional de Valuación entró en vigor del 1 de enero de 2005.

Anexo A
Orientación Adicional sobre Arrendamientos

Clasificación de Arrendamientos

Clasificación de Arrendamientos

Conforme a la IAS 17, los arrendamientos deben clasificarse para su inclusión en los estados financieros o como arrendamientos operativos o como arrendamientos financieros:

> Un *arrendamiento financiero* es un arrendamiento que sustancialmente transfiere todos los riesgos y recompensas imputables a la propiedad de un activo. Eventualmente, puede o no transferirse el título.
>
> Un *arrendamiento operativo* es un arrendamiento distinto de un arrendamiento financiero.

Los siguientes ejemplos vienen listados en la IAS 17, epígrafes 10 -11, como situaciones que podrían indicar un arrendamiento financiero, sea individualmente o en combinación. No son prueba absoluta, sino ejemplos ilustrativos, v.g., pueden presentarse una o más de estas circunstancias, pero el arrendamiento aún o sería clasificado como un arrendamiento financiero si queda claro del contexto general que no se han transferido de manera sustancial todos los riesgos y recompensas de propiedad del arrendador al arrendatario:

(a) el arrendamiento transfiere al arrendador la propiedad del activo para cuando fenece el plazo de arrendamiento;

(b) el arrendatario tiene la opción de comprar el activo en términos favorables;

(c) el plazo del arrendamiento es por la mayor parte de la vida útil del activo aún si el título no se transfiere;

(d) al inicio del arrendamiento el valor presente de los pagos mínimos de renta equivale por lo menos de manera sustancial a todo el valor razonable del activo arrendado;

(e) los activos arrendados son de naturaleza tan especializada que sin modificaciones importantes solamente puede utilizarlos el arrendatario;

(f) si el arrendatario puede cancelar el arrendamiento, el arrendatario asume las pérdidas del arrendador derivadas de la cancelación;

(g) las ganancias o pérdidas derivadas de la fluctuación de valor razonable del residual corresponden al arrendatario,

(h) El arrendatario tiene la potestad de continuar el arrendamiento durante un periodo secundario con una renta que es sustancialmente menor que la renta de mercado.

Si se concluye que no se transfieren al arrendatario de manera sustancial todos los riesgos y recompensas de propiedad, entonces el arrendamiento es un arrendamiento operativo.

Como la clasificación no involucra una calificación del grado al cual un arrendamiento transfiere los beneficios económicos, es posible que se pida a los Valuadores que proporcionen asesoría para auxiliar en la clasificación que hagan el arrendador y el arrendatario. El IVSC considera que en la mayoría de casos una evaluación cualitativa de los términos del contrato indicará rápidamente la clasificación correcta sin necesidad de cálculos detallados sobe el valor de los diferentes derechos de arrendamiento.

Distribución entre Tierra y Edificios

En donde un arrendamiento es conjuntamente sobre tierra y edificios, la IAS 17, epígrafe 15, requiere que los dos elementos se consideren por separado para fines de la clasificación. Si es aparente que el elemento edificios podría ser un arrendamiento financiero, será necesario una distribución de la renta inicias con base en los valores razonables relativos de los intereses arrendados en cada elemento al inicio del contrato de arrendamiento (IAS 17, epíg. 16).

En la mayoría de arrendamientos de propiedad inmobiliaria, no son fácilmente discernibles los interese sobre tierra y edificios, y en cualquier caso el interés en ambos normalmente revierte al arrendador al término del arrendamiento. Frecuentemente hay previsiones para que la renta sea revisada periódicamente para reflejar los cambios en el *Valor de Mercado* de la propiedad y también una obligación del arrendador de devolver los edificios al arrendatario en buenas condiciones de uso. Todas estas son clara indicación de que el arrendador no ha transferido sustancialmente todos los riesgos y recompensas de propiedad del edificio o de la tierra al arrendatario.

Consiguientemente, los arrendamientos financieros de propiedad inmobiliaria generalmente surgirán solamente cuando el arrendamiento está claramente diseñado como una forma de fondear la eventual compra de tierra, edificios o ambos por el arrendatario, frecuentemente mediante una opción para adquirir el interés del arrendador por una suma nominal después de que se han hecho los pagos de la renta. Ocasionalmente los arrendamientos que no están claramente estructurados como acuerdos financieros pueden satisfacer algunos de los criterios de un arrendamiento financiero, por ejemplo, cuando los pagos de renta no reflejan el valor subyacente de la propiedad. En esos casos puede requerirse un análisis más detallado de los riesgos y beneficios que se transfieren a fin de confirmar o rechazar su clasificación.

Conforme a la IAS 17, epígrafe 17, no se requiere la distribución entre elementos de tierra y edificios de una propiedad de inversión que se tiene en arrendamiento. De acuerdo con la IAS 40, aún cuando el inversionista puede tener la propiedad de inversión sujeta a un arrendamiento operativo, el conjunto se contabiliza como si fuera un arrendamiento financiero.

Cuando un arrendamiento es de un lote de terreno autónomo y el edificio que existe en él, la distribución de la renta a cada elemento es una tarea que podría acometerse de manera fiable si en la localidad hay un mercado activo de tierra para desarrollo similar. En otras situaciones, por ejemplo, cuando el arrendamiento es parte de un edificio con múltiples arrendatarios, en donde no es posible identificar la porción de tierra atribuible a cada arrendamiento en particular, puede ser imposible una distribución fiable. La IAS 17, epígrafe 62) reconoce que pueden surgir esos casos y establece la condición, cuando no puede hacerse una distribución fiable, para que todo el arrendamiento se trate como un arrendamiento financiero, salvo que esté claro desde el principio que ambos elementos son arrendamientos operativos.

En la práctica, los arrendamientos de un edificio con múltiples arrendatarios normalmente serán arrendamientos operativos y el arrendador deberá clasificar la totalidad de la propiedad como propiedad de inversión. En tales casos no será necesaria la distribución. En casos en los cuales el elemento edificios es claramente un arrendamiento financieros, es posible que sea claramente identificable el elemento tierra. Será excepcional el que el elemento edificios satisfaga los requisitos de un arrendamiento financiero y que el elemento tierra no sea claramente identificables. En tales casos, no deberá el Valuador intentar realizar la distribución con base en criterios no fiables, sino que deberá comunicar que la distribución no puede hacerse de manera fiable. Entonces la entidad deberá tratar el conjunto como un arrendamiento financiero.

Aplicación Internacional de Valuación 2
Valuación para Propósitos de Préstamo

Introducción
Alcance
Definiciones
Relación con las Normas de Contabilidad
Declaración de Normas
Discusión
Exigencias de Revelación
Previsiones de Desviación
Fecha de Vigencia

IVSC

International Valuation Standards Committee

Aplicación Internacional de Valuación 2
Valuación para Propósitos de Préstamo

1.0 Introducción

1.1 El objetivo de la Aplicación Internacional de Valuación 2 (IVA 2) es ofrecer orientación a los Valuadores al prepara valuaciones para garantía de crédito, hipotecas y obligaciones. La IVA 2 proporciona un marco dentro del cual los Valuadores pueden desempeñar encomiendas de valuación para instituciones de préstamo y otras que proporcionan financiamiento que habrá de ser garantizado con activos fijos específicos más que por el crédito general de un individuo o empresa. La asesoría de los Valuadores puede ampliarse a otras áreas, pero esta Norma sólo se ocupa de las valuaciones de propiedades para garantía de crédito, hipotecas y obligaciones.

1.2 Muchos acuerdos de financiamiento se garantizan mediante activos específicos. Las garantías que se aceptan para un préstamo, hipoteca u obligación en otros arreglos de financiamiento pueden definirse mas ampliamente. En algunas instancias se compromete el como garantía valor neto de una empresa sin tomar en cuenta los activos específicos. Los Valuadores normalmente se refieren a *Valor de Mercado* al valuar activos específicos para garantizar un financiamiento. En ocasión podrán tratar con *Valor de Negocio en Marcha, Valor de Liquidación* u otros tipos de valor dependiendo de las leyes, circunstancias y los requerimientos de la parte garantizada, pero aquellos que proporcionan financiamiento generalmente se interesan en el *Valor de Mercado*.

1.3 Aún cuando los inmuebles varían en cuanto a ubicación, utilidad, edad, adecuación y otros factores, los principios de valuación no varían. Es importante que los Valuadores apliquen consistentemente los principios de valuación dentro de los alcances de éstas Normas, realizando evaluaciones objetivas que sean pertinentes a las necesidades de y claramente entendidas por, los usuarios de la valuación.

2.0 Alcance

2.1 Esta Aplicación se aplica en todas las circunstancias en que se requieran Valuadores para aconsejar o informar a instituciones de préstamo u otros proveedores de capital de deuda cuando el objetivo de la valuación se relaciona con prestamos, hipotecas u obligaciones. Esta Norma deberá verse como una extensión de la Norma IVSC 1.

3.0 Definiciones

3.1 *Valor de Mercado* como se define en la IVS 1 sigue siendo el fundamento del trabajo del Valuador. Se define como:

> *Valor de Mercado es el monto estimado por el cual se intercambiaría una propiedad a la fecha de valuación entre un comprador dispuesto y un vendedor dispuesto en una negociación directa después de adecuada comercialización en la que las partes hayan actuado cada cual con conocimiento, prudencia y sin coacción.*

3.2 Se usa el término “propiedad” en el epígrafe 3.1 porque el enfoque de este documento es la valuación de propiedades. El uso del término “propiedad” debería ayudar a distinguir valuaciones para préstamos y otros tipos de encomiendas de valuación de aquellas para informes financieros que tratan con los “activos2 reflejados en los libros de una empresa.

3.3 Todos los métodos de medición, técnicas y procedimientos para valuación de *Valor de Mercado* llevarán, si son aplicables y si se aplican de manera apropiada y correcta, a una expresión común de *Valor de Mercado* cuando se basan en criterios de mercado. Los métodos de Comparación de Ventas y otros de comparación de mercado deberán partir de observaciones de mercado. Los costos de construcción y la depreciación deberán determinarse haciendo referencia a un análisis de estimación de costo y depreciación acumulada basados en el mercado. El Método de Ingresos Capitalizado o el Método de Flujo de Caja Descontado deberán basarse en flujos de caja determinados por el mercado o en tasas de retorno tomadas del mercado. Aún cuando los datos disponibles y las circunstancias relacionadas con el mercado o el activo en si determinarán los métodos de valuación más pertinentes y apropiados, el resultado de usar cualquiera de los procedimientos antes dichos debe ser *Valor de Mercado* si cada método se basa en datos obtenidos del mercado.

3.4 La forma en que el inmueble normalmente se realizaría en el mercado abierto establece la diferencia de aplicabilidad de los varios métodos o procedimientos de estimar el *Valor de Mercado* . Cuando se basa en información de mercado, cada método es un método comparativo. En cada situación de valuación uno o mas métodos son generalmente mas representativos de las actividades del mercado abierto. El Valuador considerará cada método en toda comisión de *Valor de Mercado* y determinará cuales métodos son mas apropiados.

3.5 Quienes busquen garantías para un financiamiento o traten de evaluar el estado de esa garantía, algunas veces habrán de solicitar valuaciones sobre base distinta del *Valor de Mercado*. En tales circunstancias el Valuador deberá obtener las definiciones reglamentarias que sean aplicables y proceder con cualquier valuación sobre una base distinta del *Valor de Mercado* sólo si esa valuación no es contraria a las leyes y reglamentos aplicables y no habrá de ser desorientadora en cualquier otro sentido. Bajo tales circunstancias es usual para los Valuadores incluir una estimación de *Valor de Mercado* u otra información de ese tipo en relación al punto en que una estimación no de *Valor de Mercado* pueda diferir del *Valor de Mercado*.

3.6 Refiérase a la Norma IVS 2 para las definiciones de valor que difieren del *Valor de Mercado*: El Valuador deberá tener particular precaución para evitar cualquier situación en que estimaciones no de *Valor de Mercado* puedan confundirse estimaciones de *Valor de Mercado*. Aún cuando puede haber circunstancias en las que son apropiadas estimaciones de *Valor* no *de Mercado*, quienes utilizan tales valuaciones deberán ser advertidos que tales valores pueden no ser y generalmente no son, realizables en el mercado.

4.0 Relación con las Normas de Contabilidad

4.1.Las Normas Contables prescriben criterios y establece suposiciones específicas que el Valuador debe considerar al preparar valuaciones para informes financieros. Las valuaciones preparadas para hipotecas u garantía de crédito deben satisfacer los requisitos que establece la industria crediticia, pero estos requisitos pueden diferir de manera sustancial de los establecidos para informes financieros. Uno de los principios en los que se apoya la valuación para información financiera es el supuesto de la continuación de operaciones. Tal supuesto, evidentemente, no se aplica la las valuaciones para garantía de préstamos. Esto tiene implicaciones particulares para los activos especializados en donde puede estar estrictamente limitado el valor subyacente de la propiedad en garantía fuera del negocio del cual forma parte.

5.0 Aplicación

Para realizar valuaciones que cumplen con esta Aplicación y con los Principios de Valuación Generalmente Aceptados (PVGA), es obligatorio que los Valuadores se adhieran a todas las secciones del Código de Conducta relativa a Ética, Competencia, Revelación e Información (secciones 4, 5, 6 y 7).

5.1 Al llevar a cabo valuaciones de activos cuyos resultados hayan de usarse para obtener prestamos, hipotecas y obligaciones, los Valuadores normalmente deberán estimar el *Valor de Mercado* de tales activos conforme a estas Normas Internacionales.

5.2 Cuando las circunstancias, reglamentación y leyes proveen o exigen desviación con relación al *Valor de Mercado* y sólo en tales circunstancias, los Valuadores deberán aplicar aquellas definiciones de valor y los procedimientos que sean apropiadas. Esta desviación deberá claramente señalarse y explicarse en el certificado o informe de valuación, junto con una identificación y definición del tipo de valor estimado y una explicación de las razones que justifican la desviación. Si hay una diferencia substancial entre el *Valor de Mercado* de los activos y un tipo de valor alterno del cual se informe, este hecho debe asentarse en el certificado o informe de valuación y discutirse con el cliente.

5.3 Normalmente es responsabilidad del Valuador verificar que se cumple con las leyes, reglamentación y procedimientos que gobiernan la valuación de activos cuando lleva a cabo valuación de activos para garantía. Puede haber circunstancias singulares o atenuantes en las que no sea posible dar tal garantía debido a leyes conflictivas o diferencias de opinión entre contadores y otros. Aún cuando en tales circunstancias los Valuadores no pueden asegurar el cumplimiento de los requisitos, no deberán proceder si creen que la valuación solicitada no cumple con las leyes, reglamentos y procedimientos de regulación o si se cree que la valuación pueden ser mal entendida o mal aplicada. La base para la contratación del Valuador debe quedar claramente asentada en cualesquiera informes o certificados que hayan de usarse por terceros y todos los informes deberán presentarse en tal forma que no permitan que personas razonables la puedan considerar desorientadora.

5.4. En ciertos Estados, las normas de ejercicio profesional de la valuación establecen requisitos específicos para la valuación de inmuebles asociados con prestamos, hipotecas y obligaciones. Generalmente el cumplimiento con sus requerimientos produce resultados que son compatibles con esta Norma Internacional, aún cuando la observancia de esta es un asunto separado. Cualesquiera desviaciones deberán explicarse claramente.

5.5 Un alto porcentaje de los créditos corporativos y privados de bancos y otras instituciones financieras se obtienen mediante un gravamen sobre activos específicos. Para aceptar la comisión de valuar en tales circunstancias los Valuadores deberán tener un entendimiento comprensivo de los requisitos de tales instituciones y de la estructura de los términos y arreglos de acuerdo de préstamo.

5.6 Informes y estimaciones de valuación claros, objetivos, pertinentes y entendibles son importantes para todas las valuaciones de activos tomados en garantía. Las valuaciones cuyo propósito se relaciona con obligaciones, cuando estas tienen una cotización pública, pueden caer dentro de reglas especiales en relación a estados financieros y la Norma IVSC 3. Los Valuadores deberán investigar, entender y cumplir con todos los requisitos especiales relativos a tales valuaciones.

5.7 El Valuador deberá hacer las revelaciones que resulten apropiadas a una encomienda dada y deberán satisfacer las Normas de información discutidas en la Sección 7 que se presenta adelante.

6.0 Discusión

6.1 En general los requisitos de las valuaciones para préstamos que han de garantizarse por activos inmobiliarios son similares a las que corresponden a otras comisiones de *Valor de*

Mercado. En particular, es necesario establecer e informar en relación a la base para cualquier desviación con respecto a las normas. Como se discute adelante, varios tipos de propiedades requieren consideración especial.

6.2 *Inmuebles de inversión*

6.2.1 Los inmuebles generadores de ingresos se valúan usualmente de manera individual, pero las instituciones de crédito pueden desear saber el valor del inmueble como parte de un cartera inmobiliaria. En tales circunstancias, la distinción entre enfoques potencialmente diferentes deberá expresarse claramente.

6.2.2 A los prestamistas interesa en particular conocer la opinión del Valuador sobre la seguridad del servicio de la deuda sobre cualquier préstamo o la capacidad del inmueble de satisfacer los pagos de interés y el pago al principal (en donde sea aplicable) a lo largo del plazo de préstamo.

6.2.3 Para inmuebles de inversión, se recomienda que los Valuadores distingan entre rendimientos brutos apalancados y sin apalancamiento. De manera similar, se deberán asentar las referencias a Tasas Internas de Retorno (TIR) sea que están o no apalancadas por la deuda. Cualquier consideración impositiva especial debe también explicarse.

6.3 *Inmuebles ocupados por el propietario*

6.3.1 Los inmuebles ocupados por el propietario deberán valuarse sobre la base de posesión vacante y tomando en cuenta el uso mejor y mas productivo del propietario. Esto no presume la exclusión del propietario como parte del mercado, pero si requiere que cualquier ventaja especial de la ocupación por el propietario, que pudiera no reflejarse en una valuación del negocio, se separe del valor de la propiedad. En el caso de incumplimiento del arreglo financiero, la garantía para el financiamiento solamente se puede asegurar mediante un cambio de ocupante. Si se requiere que el Valuador produzca un base de valuación diferente, el certificado o informe de valuación también deberá referir el valor derivado de la investigación de mercado de ventas inmuebles similares en posesión vacante.

6.4 *Inmuebles especializados*

6.4.1 Los inmuebles especializados que por definición tienen limitada posibilidad de comercialización y derivan su valor de ser parte de un negocio (ver Conceptos y Principios Generales de Valuación, párrafo 8.2 y NIV 3, párrafo 6.5), pueden no ser adecuados como garantía separada para prestamos. Si se han de dar en prenda como garantía de préstamo individual o colectivamente, deberán valuarse sobre la base de su uso mejor y mas productivo suponiendo posesión vacante, explicando todas las suposiciones ampliamente.

6.5 *Inmuebles Normalmente Valuados como Entidades de Comercio*

6.5.1 Ciertas clases de inmuebles, incluyendo pero no limitadas a hoteles y otros negocios relacionados con el esparcimiento, usualmente se valúan conforme a una cuidadosa tasación del nivel de ingreso sostenible que se deriva de la información contable o sus proyecciones, excluyendo cualquier ventaja comercial que se deriva de contar con un operador con dotes de administración superiores a la media. En tales casos debe hacerse saber al prestador la diferencia significativa en valor que puede existir entre un negocio en operación y uno en el que o:

6.5.1.1 El negocio está cerrado;

6.5.1.2 Se ha retirado el inventario;

6.5.1.3 Las licencias, certificados, acuerdos de franquicia o los permisos han sido retirados o están en riesgo;

6.5.1.4 El inmueble ha sido afectado por vandalismo; o existen

6.5.1.5 Otras circunstancias que pueden impedir el comportamiento en futura operación.

6.5.2 El Valuador puede también ampliar su asesoría para cubrir fluctuaciones futuras potenciales en el estado del inmueble como garantía. Por ejemplo, si el flujo de caja libre del inmueble depende fuertemente de un determinado inquilino, inquilinos de una sola industria u otra condición que pudiera causar inestabilidad en el futuro, el Valuador deberá señalar estos hechos en el informe o certificado de valuación. En ciertos casos la determinación del valor del inmueble para uso alterno con posesión vacante puede ser apropiado.

6.6 *Inmuebles para Desarrollar*

6.6.1 Los inmuebles que no generan ingreso y que se tienen para desarrollo o como sitios para desarrollo con edificios no especializados deberán valuarse dando consideración a los controles y limitaciones existentes y potenciales para el desarrollo. Cualquier suposición en relación a factores de planificación y otros sustantivos debe ser razonable y debe expresamente anotarse en el certificado o informe de valuación.

6.6.2 La periodicidad y programación de desembolso en el contrato de préstamo debe discutirse con el prestador y proveer valuaciones de merado periódicas a lo largo del ciclo de desarrollo.

6.6.3 El método apropiado para la valuación de inmuebles para desarrollar dependerá de estado del inmueble para desarrollar a la fecha efectiva de valuación y el grado al que el inmueble pueda pre venderse o pre rentarse. El Método debe discutirse y acordarse con el prestador antes de emprender la valuación. El Valuador debe tener cuidado de:

6.6.3.1 Tomar en cuenta las diferencias de tiempo entre la fecha de terminación del desarrollo y la fecha efectiva de valuación. El efecto adicional de los requisitos de desarrollo sobre costos e ingresos, usando descuento de valor presente cuando sea apropiado, habrá de reflejarse en este análisis;

6.6.3.2 Indicar adecuadamente los cambios anticipados en el mercado durante el periodo de desarrollo remanente;

6.6.3.3 Considerar de manera apropiada e indicar los rangos de riesgos asociados con el desarrollo; y

6.6.3.4 Considerar y revelar cualesquiera relaciones especiales conocidas entre las partes involucradas en el desarrollo.

6.7 *Activos No Renovables*

6.7.1 Hay problemas especiales asociados con las valuaciones de activos no renovables. Debe darse especial atención a la duración y perfil del préstamo incluyendo fecha de pago de interés y capital en cuanto se relacionan con la amplitud el activo y el programa establecido para su extracción o uso.

6.7.2 Un alquiler que exceda la renta económica y por tanto crea una ventaja especial para el arrendador, puede constituir un activo inmobiliario asociado con el bien raíz al que se aplica. En tales caso el arrendamiento puede constituir un activo deteriorable, ya que cualquier valor atribuible disminuye conforme se cumplen los plazos y conforme disminuye la ventaja del arrendador por los aumentos en las rentas del mercado.

6.8 *El Valuador*

6.8.1 La naturaleza y amplitud de la encomienda son particularmente importantes para el Valuador y para el usuario de los servicios del Valuador.

6.8.2 En algunas jurisdicciones la legislación de los servicios financieros requiere autorización o registro especial cuando la asesoría se refiere no solamente al valor del inmueble, sino también al aspecto de valores tales como capital, *mezzanine*[*] y otros intereses participativos, esquemas de inversión colectiva o créditos sindicados.

6.8.3 Debido a las especiales circunstancias fiduciarias involucradas con la mayoría de los contratos de garantía de crédito, hipoteca y obligaciones, es particularmente importante que el Valuador sea independiente mas que relacionado con una de las partes involucradas en la relación financiera actual o proyectada. También es importante que el Valuador posea o pueda obtener, experiencia apropiada en relación al tipo particular de inmueble y ubicación para la propiedad involucrada.

7.0 Requisitos de Revelación

7.1 Los informes de valuación no deben ser desorientadores. En general tales informes preparados para valuaciones de acuerdo con la Norma IVSC 3 satisfarán los requisitos de información que se discuten en la Sección 5 de la Norma IVSC 1. En particular deberán contener una referencia específica a la definición de *Valor de Mercado* como queda estipulada en esta Norma TIAVSC, junto con referencia específica a como se visto en términos de su utilidad y uso mejor y mas productivo el inmueble.

7.2 Tales valuaciones también deberán referirse a la fecha específica de valuación (la fecha ala cual se aplica el estimado de valor), el propósito y función de la valuación y aquellos criterios que sean pertinentes y apropiados para asegurar la adecuada y razonable interpretación de lo investigado por el Valuador, sus opiniones y conclusiones.

7.3 Aún cuando el concepto, uso y aplicación de expresiones alternas de valor puede ser apropiado bajo ciertas circunstancias, el Valuador deberá asegurarse de que tales valores alternos, si se determinan y reportan, son legales y apropiados y no pueden interpretarse como representación del *Valor de* Mercado..

7.4 Al informar una estimación de Valor de Mercado para garantía de préstamo, hipotecas y obligaciones, el Valuador deberá hacer todas las revelaciones que se requieren conforme a la NIV 3, Informes de Valuación.

[*] El término *mezzanine* implica en la práctica Anglo Sajona un concepto de apalancamiento esencialmente financiero relacionado con los bienes inmuebles en particular. Un préstamo *mezzanine* "sería un préstamo menos convencional que queda respaldado o garantizado por una parcela especificada de interés en bienes reales pero no por el activo físico. Se utiliza el término en la lengua original por no haberse encontrado el equivalente en la literatura financiera mexicana". (N. del T.)

8.0 Disposiciones de Desviación

8.1 Al ceñirse a esta Aplicación cualesquiera desviaciones deberán estar de acuerdo con las indicaciones dadas en la NIV3, Informe de Valuación.

9.0 Fecha de Vigencia

9.1 Esta Norma Internacional entró en vigor el 1de enero de 2005.

Notas de Orientación

Nota de Orientación 1: Propiedad Inmobiliaria
Nota de Orientación 2: Intereses sobre Arrendamiento
Nota de Orientación 3: Valuación de Planta y Equipo
Nota de Orientación 4: Activos Incorpóreos
Nota de Orientación 5: Concepto de Valuación de Negocio en Marcha
Nota de Orientación 6: Valuación de Negocios
Nota de Orientación 7: Consideración de Sustancias Peligrosas y Tóxicas en Valuación.
Nota de Orientación 8: El Enfoque de Costo para Informes Financieros –CRD
Nota de Orientación 9. Análisis de Flujo de Efectivo Descontado para Valuaciones de Mercado y de No-Mercado.
Nota de Orientación 10. Valuación de Propiedades Agrícolas
Nota de Orientación 11. Revisión de las Valuaciones
Nota de Orientación 12. Valuación de Propiedades Especializadas para Comercialización
Nota de Orientación 13. Valuación Masiva para Impuestos Inmobiliarios
Nota de Orientación 14. Valuación de Propiedades en las Industrias Extractivas.

IVSC

International Valuation Standards Committee

Nota de Orientación de Valuación No. 1

Valuación de Propiedad Inmobiliaria (Revisada en 2005)

1.0 Introducción

1.1 Los Conceptos y Principios Generales de Valuación del Comité Internacional de Normas de Valuación fijan términos y conceptos que son fundamentales para todas las valuaciones. El propósito de esta Nota de Orientación No. 1 (NO1) es ampliar esos fundamentos para que sean mejor entendidos en la valuación de bienes o propiedad inmueble.

1.2 La *propiedad inmobiliaria* constituye una porción sustancial de la riqueza del mundo. Si las operaciones de los mercados inmobiliarios han de establecerse sobre valuaciones confiables, debe haber Normas generalmente acordadas mediante las cuales los Valuadores determinen e informen sobre el *Valor de Mercado* y otros tipos de valores. El debido entendimiento y correcta aplicación de esta Norma inevitablemente promoverá la viabilidad de transacciones internacionales y domésticas sobre propiedad inmobiliaria, mejorará posición relativa de la propiedad inmueble entre otras alternativas de inversión y reducirá las instancias de fraude y abuso.

1.3 El término *propiedad* en sentido legal puede definirse como la apropiación más que como la entidad física de tierra, edificio y bienes muebles personales. En este contexto, el IVSC identifica cuatro tipos generales de propiedad:

1.3.1 Propiedad Inmueble (NO 1)
1.3.2 Propiedad Personal (NO 3, 4 Y 5)
1.3.3 Negocios (NO 6)
1.3.4 Intereses Financieros

1.4 Como con otros tipos de propiedades, hay métodos comúnmente acordados y generalmente aceptados para valuar propiedad inmobiliaria. Es importante para el Valuador y los usuarios de los servicios de valuación que los métodos apropiados sean completamente entendidos, competentemente aplicados y satisfactoriamente explicados. Al satisfacer este objetivo, los Valuadores contribuyen a la validez y confiabilidad de las estimaciones de *Valor de Mercado* y por tanto, al bienestar de los mercado en los que ejercen.

1.5 La promoción del entendimiento y el evitar abusos en el mercado requieren que el Valuador y el usuario de los servicios de valuación distingan claramente entre los tipos de propiedad. El no hacerlo puede dar por resultado decisiones de mercado impropias o equivocadamente tomadas y mala interpretación de los valores que se reportan. Sobre o sub valuar es un resultado común cuando se confunden mezclan los tipos de propiedad. Lo mismo es cierto cuando la terminología o comunicación se exponen indistinta o equivocadamente

.

1.6 Los Valuadores de propiedad inmobiliaria reconocen las complejidades de los mercados y los bienes raíces que se compran y venden en ellos. Las diferencias en los mercados de bienes raíces y en entre las propiedades individuales se reflejan con precisión y confiabilidad cuando se siguen los Principios de Valuación Generalmente Aceptados.

1.7 En todos los Estados asociados, se reconoce que la valuación de bienes inmuebles requiere educación, entrenamiento y experiencia especiales. Así como el surgimiento de sociedades profesionales de valuación al nivel nacional atestigua la necesidad que tiene el mercado de Valuadores competentes y altamente éticos dentro de cada país, la globalización de los

mercados inmobiliarios y el establecimiento del IVSC reflejan la necesidad en el mercado de que los Valuadores adopten métodos consistentes en todo el mundo. La NO 1, Propiedad Inmobiliaria, provee una marco internacional para la aplicación de métodos generalmente aceptados para la valuación la propiedad inmobiliaria.

1.8 Debe entenderse claramente la relación en las NO 8, que se ocupa de la valuación de negocios y propiedades especializadas para comercialización (PEC), y la NO 1, que se ocupa de la valuación de propiedad inmobiliaria, debe entenderse claramente. La propiedad raíz se valúa como un "entidad" distinta, v. g., como activos físicos a los que se aplican derechos de propiedad particulares. Por ejemplo, un edificio de oficinas, una residencia, una factoría u otros tipos de inmuebles generalmente incorporan un componente de tierra subyacente. La valuación de negocios o de PEC, sin embargo, valúa una entidad de negocios o una PEC de la cual la propiedad inmobiliaria puede ser un componente. Para los propósitos de las encomiendas de *Valor de Mercado*, la propiedad inmobiliaria siempre se valúa de acuerdo a la Norma Internacional de Valuación 1 (NIV 1). Cuando se incorpora una estimación de valor de una propiedad inmobiliaria como un elemento de una valuación de negocios, es una estimación de *Valor de Mercado* de la propiedad. Como se discute en la NO 1, esta convención es distinta de la inaceptable práctica de intencionalmente desarrollar un *Valor de Mercado* para una propiedad inmueble como una distribución de valor de un negocio en marcha.

1.9 No es el objetivo de la GN 1 proporcionar Orientación específica sobre como debe realizarse una valuación dada o sobreseer la calificación para o procedimientos aplicados por Valuadores Profesionales. Estas se enfocan dentro de los programas de entrenamiento de cada Estado. La intención del IVSC es establecer el marco y los requisitos para la valuación de bienes inmuebles que sirva para armonizar la práctica de la valuación en el mundo.

2.0 Alcance

2.1 Esta Nota de Orientación se provee para auxiliar en el proceso de producir o de utilizar valuaciones de propiedad inmueble.
2.2 Lo elementos principales de la GN 1 incluyen:

2.2.1 Una identificación de los términos y definiciones clave;
2.2.2 Un resumen del Proceso de Valuación y su razón;
2.2.3 Elaboración sobre la importancia de principios y conceptos;
2.2.4 Una discusión de los requisitos apropiados de revelación y de información;
2.2.5 Ejemplos de abusos y malos entendimientos; y
2.2.6 Una presentación de Orientación de propiedad inmueble.

2.3 La aplicación específica de procedimientos cuantitativos y cualitativos de valuación está fuera del alcance de la GN 1. Es importante destacar, sin embargo, que los Valuadores Profesionales están entrenados en esos procedimientos y que los procedimientos generalmente se incluyen en la práctica aceptada. En la aplicación, los Valuadores de manera común aplican diversos procedimiento en cada valuación y lo concilian los resultados a una indicación final de *Valor de Mercado* u otro valor especificado.

3.0 Definiciones

3.1 Los Conceptos y Principios Generales de Valuación definen los conceptos de *tierra* y *propiedad, bien raíz, propiedad,* y *activo; precio, costo* y *valor; Valor de Mercado, Uso Mejor y Más Productivo* y *utilidad.* El Glosario de Términos define además muchos de los conceptos y términos técnicos usados a lo largo de las Normas y Notas de Orientación. Las siguientes definiciones son específicas a la GN 1 y se incluyen para conveniencia del lector.

3.2 *Datos de Comparables.* Datos generalmente usados en un análisis de valuación para desarrollar estimaciones de valor. Los *Datos de Comparables* se refieren a propiedades que

tienen características similares a las de la propiedad que se está valuando (la propiedad en cuestión). Tales datos incluyen precios de venta, rentas, ingresos y egresos y tasas de capitalización y rendimiento derivadas del mercado.

3.3 *Elementos de Comparación*. Características específicas de las propiedades y transacciones que hacen que los precios que se pagan por los bienes inmuebles varíen. Los *Elementos de Comparación* incluyen, pero no están limitados a, los siguientes: derechos de propiedad que se transfieren, términos del financiamiento, condiciones de la venta, condiciones del mercado, ubicación y características físicas y económicas (ver epíg. 5.22 de este documento para una presentación completa de los *Elementos de Comparación*.

3.4 *Uso Mejor y Más Productivo*. El uso más probable de una propiedad que es físicamente posible, apropiadamente justificado, legalmente permisible, financieramente factible y que resulta en el valor más alto de la propiedad que se está valuando. (Conceptos y Principios, sección 6).

3.5 Un *Mercado*. El entorno en el que mercancías, bienes y servicios se intercambian entre compradores y vendedores mediante un mecanismo de precio.

3.6 *Valor de Mercado*. Se incluyen definiciones en Conceptos y Principios Generales de Valuación y en la Norma Internacional de Valuación 1, sección 3.

3.7 *Derechos de Propiedad*. Los derechos que están asociados con a la propiedad de un bien raíz. Incluyen el derecho a desarrollar o no desarrollar la tierra, arrendarlas a otros, cultivarla, extraer minerales, modificar su topografía, subdividirla, fusionarla y usar para depositar deshechos. En ocasiones se hace a la combinación de estos derechos de propiedad como el *paquete de* derechos inherentes a la propiedad de un bien raíz. Los *Derechos de Propiedad* típicamente están sujetos a restricciones públicas o privadas tales como servidumbres, derechos de paso, densidad, zonificación y otras restricciones del fraccionamiento que pueden gravar la propiedad.

3.8 Un *Bien Raíz*. La tierra y todas las cosas que son parte natural de la tierra, v. g., árboles, y minerales, así como todas las cosas que le son adheridas por las personas, v. g., edificios y mejoras al sitio. Todos los accesorios permanentes ligados al edificio como plomería, sistemas de calefacción y enfriamiento, cableado eléctrico y elementos integrados a la edificación como elevadores o ascensores, también son parte de un *Bien Raíz*. El *Bien Raíz* incluye todos los elementos adheridos, tanto bajo como sobre el suelo. Ver también Conceptos y Principios Generales de Valuación, así como el Glosario de Términos.

3.9 *Propiedad Raíz*. Todos los derechos, intereses y beneficios relacionados con la propiedad de *Bienes Raíces*. La *Propiedad Raíz* es un concepto legal distinto del de *Bien Raíz*, que es un activo físico.

3.10 *Unidades de Comparación*. Usualmente un factor producido por el cual refleja diferencias precisas entre propiedades y facilita el análisis mediante los tres enfoques al valor, v.g., precio por metro o pie cuadrado, o la relación entre el precio de venta de la propiedad a su ingreso neto (multiplicador de ingreso neto/años de compra).

3.11 *Enfoque de Costo*. Uno de los enfoques al valor comúnmente aplicado en estimaciones de *Valor de Mercado* y muchas otras situaciones de valuación. El *Costo de Reposición Depreciado* (CRD), es una aplicación del enfoque de costo utilizada en la estimación del valor de activos especializados para fines de información financiera, en donde está limitada la evidencia directa del mercado (ver la NO 8, El Enfoque de Costo para Informes Financieros).

4.0 Relación con las Normas de Contabilidad

4.1 Véase la Aplicación Internacional de Valuación 1, para una discusión general de los requerimientos para valuaciones de propiedad inmobiliaria y la utilidad del *Valor de Mercado* al promover la objetividad y facilidad de comparación de las valuaciones de propiedad inmobiliaria.

5.0 Orientación

5.1 El valor, en su sentido más amplio, se define como la relación entre algo que se tiene en propiedad y un individuo o individuos que quiere(n) tomar en propiedad. Para distinguir entre la amplia relación subjetiva que puede darse entre personas, los Valuadores deben identificar un tipo particular de valor como la base de cualquier valuación. **El *Valor de Mercado* es el tipo de valor más común, pero también existen *Valores de No–Mercado***. (Ver Introducción a las Normas y Normas Internacionales de Valuación 1, 2 y 3; y AIV 1 2.)

5.1.1 El *Valor de Mercado* ha evolucionado en concepto y definición bajo la influencia de las fuerzas de mercado y en respuesta a varios principios de economía de los bienes raíces. **Mediante la aplicación de una definición de valor como *Valor de Mercado* en las valuaciones, los Valuadores y los usuarios de sus servicios disponen de una plan de análisis objetivo**.

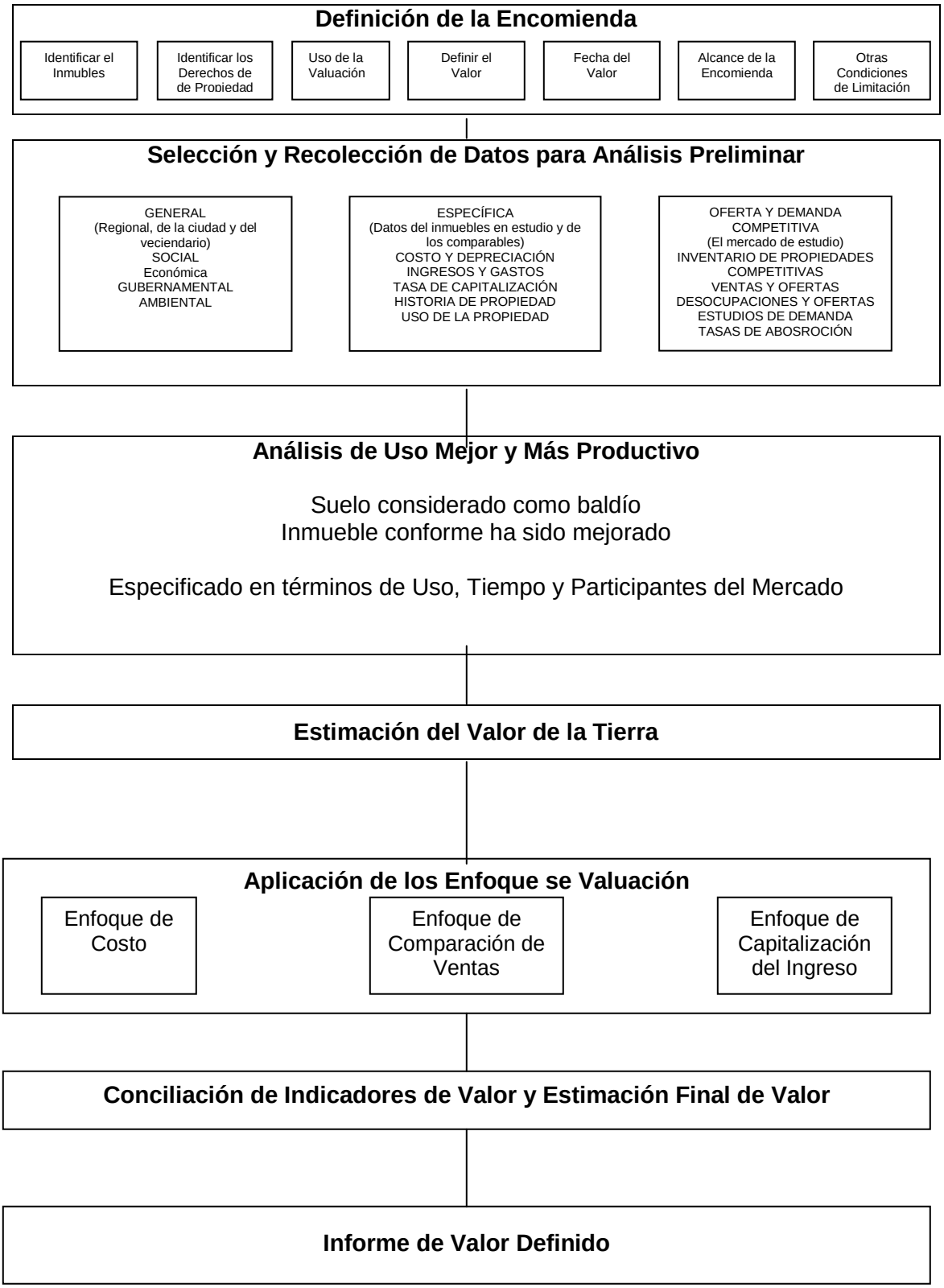
5.1.2 Cuando el propósito de una valuación es el *Valor de Mercado* el Valuador debe aplicar las definiciones, procesos y métodos de *Valor de Mercado* consistentes con la NIV 1.

5.2 Cuando el propósito de la valuación es un tipo de valor distinto del *Valor de Mercado,* el Valuador deberá aplicar la definición de valor apropiada y deberá sujetarse a la Norma Internacional de Valuación 2 y las GN aplicables. Es responsabilidad del Valuador evitar tanto malos entendimientos como aplicaciones equívocas potenciales de la estimación de valor en situaciones en las que el propósito de la encomienda es un valor diverso al *Valor de Mercado*. Las revelaciones apropiadas, la identificación y definición de términos y la estipulación de limitaciones en cuanto a la aplicación de la valuación y el informe de valuación, aseguran su cumplimiento.

5.3 La figura 1 – 1 de esta NO ilustra el Proceso de Valuación como se aplica en muchos Estados. El proceso refleja Principios de Valuación Generalmente Aceptados (PVGA) y virtualmente se sigue en todos los Estados, sea que explícitamente se sigan o no los pasos particulares. Los principios de donde deriva este proceso son comunes a todos los Estados. Aún cuando el proceso puede usarse para aplicaciones de *Valor de Mercado* o *Valor de No-Mercado*. Las aplicaciones de *Valor de Mercado* exigen el desarrollo de valuaciones únicamente sobre la base de datos de mercado.

5.4 Debe distinguirse una valuación de un informe de valuación. La valuación incluye toda la investigación, datos, razonamiento, análisis y conclusiones necesarios para llegar a una estimación de valor. Un informe de valuación comunica esos procesos y conclusiones. Aún cuando los requerimientos difieren entre Estado, conforme a estas Normas es un requisito que se mantengan registros adecuados para demostrar que se siguió el Proceso de Valuación y que las conclusiones son creíbles y confiables. Estos registros deben estar disponibles en caso de subsecuentemente se haga una razonable investigación. (Véase Código de Conducta, epíg. 5.3.5 y 5.3.6.) En la práctica algunas formas de informe pueden representar de manera incompleta la base necesaria para la valuación. **Si el informe es en cualquier forma limitado, el Valuador generalmente identificará y distinguirá entre el alcance de la valuación y aquel del informe.**

Figura 1 –1 de la Nota de Orientación
El Proceso de Valuación



5.5 **Es apropiado y se acostumbra que las *instrucciones del cliente* (ver Epíg. 5.6) se expongan por escrito en una *carta* o *contrato de servicios***. En situaciones de *Valor de Mercado* también es común que se establezca la independencia , o situación externa, del Valuador en una declaración afirmativa. El acuerdo también expone la relación de negocios entre el Valuador y el cliente, los honorarios y términos de pago, instrucciones y limitaciones especiales, una identificación de las Normas que se aplicarán y otras cuestiones pertinentes.

5.6 Como indica la figura 1–1 de esta NO, **un Valuador y el cliente de la valuación deben acordar el contexto y alcance de la valuación. La *definición de la encomienda* incluye**:

5.6.1 Una identificación del inmueble involucrado en la valuación;
5.6.2 Una identificación de los derechos de propiedad que deben valuarse;
5.6.3 El uso que se intenta dar a la valuación y cualesquiera limitaciones relativas;
5.6.4 Una definición del tipo de valor buscado;
5.6.5 La fecha a la cual aplicará la estimación de valor;
5.6.6 Una identificación del alcance de la valuación y del informe; y
5.6.7 Una identificación de cualesquiera condiciones contingentes o de limitación sobre las que haya de basarse la valuación.

5.7 Al ejecutar lo pasos de un *análisis preliminar* y *selección y colección de datos*, sugeridos en el Proceso de Valuación, el Valuador se familiariza con el mercado general y la propiedad en cuestión, procediendo así a una posición desde la cual pueden hacerse análisis más específicos.

5.7.1 Los *datos económicos generales* se obtienen a nivel de vecindario, ciudad, región y aún nacional e internacional, dependiendo de la propiedad involucrada, Los factores sociales, económicos, gubernamentales y ambientales que puedan tener influencia en el *Valor de Mercado* (u otro tipo de valor definido) se examinan para entender mejor la propiedad en cuestión. Se investigan en detalle cualesquiera otras fuerzas específicas que deban ser consideradas.

5.7.2 También se recaban y examinan ***datos específicos de la propiedad*** o datos más directamente relacionados a la propiedad que se está valuando y a propiedades comparables. Estos incluyen datos del sitio y las mejoras, datos de costo y depreciación, datos de ingresos y gastos, datos de capitalización y tasa de rendimiento, historias de propiedad y utilización y otra información que se determine como significativa y que generalmente toman en consideración en sus negociaciones y transacciones los compradores y vendedores interesados.

5.7.3 Se analizan las características de ***datos de oferta y demanda*** del mercado más probable para el inmueble para desarrollar un inventario de inmuebles que compiten con el inmueble en cuestión por participación en el mercado así como un inventario de inmuebles existentes por adaptar o nuevos inmuebles por construir, que aumentarán la oferta competitiva. Se analizan los mercados para determinar las tendencias de mercado, relaciones entre oferta y demanda, tasas de absorción y otra información específica del mercado.

5.8 Una vez que se ha recabado y analizado la anterior información, el Valuador debería estar en posición de determinar usos de suelo posibles para el inmueble en cuestión. Puesto que diferentes parcelas inmobiliarias pueden tener diferentes potenciales de uso, **el primer paso obligado en la selección de comparables de ventas y otra información es determinar el *Uso Mejor y Más Productivo* (UMMP) de la propiedad en cuestión. El Valuador considera tanto el *Uso Mejor y Más Productivo de la Tierra como si estuviera Baldía* y el *Uso Mejor y Más Productivo del inmueble conforme a su Mejoras*.** (Ver la discusión del UMMP en Conceptos y Principios), epígr. 6.0 y sigs.)

5.8.1 **El concepto de UMMP** se basa en la idea de que aún cuando dos parcelas inmobiliarias pueden tener similitud física y parecerse mucho una a otra, puede haber diferencias significativas en cuanto a como pueden usarse. Como puede óptimamente usarse un inmuebles es la base para determinar su *Valor de Mercado*.

5.8.2 **Los determinantes básicos del UMMP** incluyen las respuestas a las siguientes cuestiones:

- ¿El uso sugerido es razonable y posible?
- ¿Es legal el uso o hay una posibilidad razonable de que la autorización legal para el uso puede obtenerse?
- ¿Es financieramente viable el uso sugerido? Y
- De los usos que satisfacen las primeras cuatro pruebas, el UMMP seleccionado ¿es el uso de máxima productividad del suelo?

5.9 **Se emplean diversos métodos para la valuación de la tierra**. Su aplicabilidad difiere de acuerdo con el tipo de valor estimado y la disponibilidad de datos. **Para estimaciones de *Valor de Mercado*, cualquier método elegido debe soportarse por datos de mercado** (Véase epíg. 5.25 y sigs.)

5.10 En muchos, pero no en todos, los Estados **se reconocen tres *enfoques de valuación* en el Proceso de Valuación: *comparación de ventas, capitalización del ingreso y costo***. Aún cuando un mercado en el cual se cuenta con suficiente evidencia podría hacer menos saliente relevante al *enfoque de costo*, la carencia de datos comparables puede dar lugar a que predomine el *enfoque de costo.* Las leyes de algunos Estado impidan o limitan la aplicación de uno o más de estos enfoques. A menos que existan tales restricciones o que existan otras razones obligatorias para una omisión en particular, **es razonable que el Valuador considere cada uno de los enfoques**. En algunos Estados se estipula el uso de cada enfoque a menos que el Valuador pueda demostrar falta de información de apoyo y otra razón válida para la omisión de un enfoque en particular. **Cada enfoque se basa, en parte, en el Principio de Sustitución**, que sostiene que cuando están disponibles varias mercancías, bienes o servicios similares o conmensurables, el de precio más bajo atrae la mayor demanda y más amplia distribución. En lenguaje simple, el precio establecido por un mercado para un inmueble tiene como límite los precios que de manera común se pagan por inmuebles que compiten con él por una participación en el mercado, las alternativas financieras de invertir el dinero en otra parte y el costo de edificar un nuevo inmueble o de adaptar el viejo a un uso similar a aquel del inmueble en cuestión (el inmueble que se está valuando).

5.11 El *enfoque de comparación de ventas* reconoce que los precios de los inmuebles los determina el mercado. **Por tanto, puede calcularse una indicación del *Valor de Mercado* a partir de un estudio de precios de mercado para inmuebles que compiten entre si por una participación del mercado**. Los procesos de comparación aplicados son fundamentales para el Proceso de Valuación.

5.11.1 Cuando se dispone de información y datos, el *enfoque de comparación de ventas* es el enfoque más directo y sistemático para estimar el valor.

5.11.2 Cuando los datos son insuficientes, puede verse limitada la aplicabilidad del *enfoque de comparación de ventas*. Sin embargo, una investigación insuficiente por parte del Valuador no es excusa para omitir este enfoque en donde hay datos disponibles o razonablemente pudieran obtenerse. (Ver Sección 5.3 y sig., para la discusión de investigación de mercado, verificación de datos, procedimiento de ajuste y conciliación de indicadores.)

5.11.3 **Después de acopiar y verificar los datos de ventas, deben seleccionarse y analizarse una o más *unidades de comparación*.** Las unidades de comparación usan dos componentes para producir un factor (v. g., el precio por unidad de medida o una relación tal como la producida al dividir el precio de venta de un inmueble entre su ingreso neto, v.g., multiplicador de ingreso neto o compra de años) que refleja diferencias precisas entre inmuebles. Las unidades de comparación que los compradores y vendedores en un mercado dado usan al tomar sus decisiones de compra o venta asumen relevancia especial y puede asignárseles mayor peso.

5.11.4 Los *elementos de comparación* son características específicas de los inmuebles y las transacciones que dan lugar a que los precios pagados por la propiedad inmueble varíen. Son consideraciones cruciales en el *enfoque de comparación de ventas.*

5.11.5 Para hacer comparaciones directas entre una venta de inmueble comparable y el inmueble en cuestión, una Valuador debe considerar posibles ajustes basados en diferencias en los elementos de comparación. Los ajustes pueden reducir las diferencias entre cada comparable y el inmueble en estudio. **Los Valuadores aplican métodos cuantitativos y/o cualitativos para analizar las diferencias y estimar los ajustes.**

5.12 El *enfoque de capitalización de ingresos* (o *enfoque de ingresos*) puede aplicarse en encomiendas de *Valor de Mercado* y en otros tipos de valuaciones. Sin embargo, para aplicaciones de *Valor de Mercado*, es necesario desarrollo y analizar información de mercado relevante. Este enfoque difiere de manera distintiva del desarrollo de información subjetiva para un propietario específico o el reflejo o punto de vista de un analista o inversionista particular.

5.12.1 El *enfoque de capitalización del ingreso* se basa en los mismos principios aplicables a otros enfoques de valuación. En particular, se apoya en el Principio de Anticipación, empleando procesos que consideran el valor presente de beneficios de ingreso futuro esperados.

5.12.2 Como con otros enfoques **el *enfoque de capitalización del ingreso* sólo puede utilizarse con confianza cuando hay información comparativa disponible**. Cuando no está disponible tal información, el enfoque puede usarse para análisis general, pero no para el propósito de comparación directa de mercado. **El *enfoque de capitalización del ingreso* es particularmente importante para inmuebles que se compran y venden sobre la base de su capacidad y características de ingreso y en situaciones en las que hay pruebas del mercado que soportan los diversos elementos incorporados en el análisis.** No obstante, la precisión matemática de los procedimiento usados en el enfoque no debe confundirse con una indicación de la precisa exactitud de los resultados.

5.12.3 La investigación de mercado es importante para el *enfoque de capitalización del ingreso* en diversas formas . Además de **proveer información específica que habrá de ser procesada, la investigación de mercado también proporciona información cualitativa para determinar a que grado existe aptitud de comparación y auxiliar en la ponderación de la aplicabilidad de los resultados del análisis**. Por tanto, el enfoque no es solamente cuantitativo o matemático, sino que también requiere evaluaciones cualitativas.

5.12.4 Una vez que se completa la investigación de mercado apropiada y se han desarrollado los datos de comparación, **los Valuadores analizan el estado de ingresos y egresos del inmueble en estudio. Este paso involucra el estudio de los ingresos y egresos históricos del inmueble que se está considerando y de otros inmuebles**

competitivos de los cuales se cuenta con datos. Subsecuentemente se genera un *estado de operación reconstruido* que refleja las expectativas del mercado, elimina las experiencias particulares de un propietario en particular y proporciona un formato que auxilia en el análisis restante. El propósito de este paso es estimar el ingreso que puede general el inmueble, mismo será capitalizado a una indicación de valor. **Esta estimación puede reflejar ingresos y gastos para un solo año o para una serie de años**.

5.12.5 Una vez desarrollado un flujo de caja (basado en un *estado de operación reconstruido*), el Valuador debe seleccionar un medio de capitalización. La *capitalización directa* aplica una **tasa globa**l, **o tasa de todos los riesgos**, **la cual, como divisor del ingreso neto de operación estabilizado para un solo año, o ingreso neto de operación, produce una indicación de valor**. La *capitalización directa* se utiliza en particular en mercados con buena evidencia. **La *capitalización de los rendimientos* considera el valor del dinero en el tiempo y se aplica a una serie de ingresos netos de operación para un periodo de años. Un método llamado análisis de *flujo de efectivo descontado* (FED) es un ejemplo destacado de *capitalización de los rendimientos***. (Ver Nota de Orientación 9) Tanto la *capitalización directa*, la *capitalización de los rendimientos* (o ambas) pueden aplicarse para estimar *Valor de Mercado* si las tasas de capitalización y rendimiento están soportadas apropiadamente por el mercado. Si se aplican correctamente, ambos procedimientos resultan en la misma estimación de valor.

5.12.6 Los estados de operación reconstruidos especifican que la proyección de ingresos está sujeta al supuesto de que la propiedad está administrada por un operador eficiente o por una administración competente promedio.

5.13 El enfoque de costo, conocido también como el método del contratista, se reconoce en la mayoría de los Estados. En cualquier aplicación, **el *enfoque de costo* establece valor estimando los costos de adquirir la tierra y construir un nuevo edificio con igual utilidad o adaptar el viejo al mismo uso sin gastos indebidos imputables a retrasos**. El costo de la tierra se suma al costo total de la construcción. (En donde es aplicable, comúnmente se agrega al costo total de construcción un incentivo empresarial o utilidad / pérdida del promotor) El *enfoque de costo* establece el límite superior de lo que el mercado normalmente pagaría por un inmueble dado cuando es nuevo. **Para una propiedad más vieja, se toma alguna previsión para las varias formas de depreciación acumulada (deterioro físico: funcional o técnico, obsolescencia; y obsolescencia económica o externa) se resta para estimar el precio que se aproxima al *Valor de Mercado***. Dependiendo de la amplitud de información de mercado disponible para los cálculos, el enfoque de costo puede producir una indicación directa de *Valor de Mercado*. El *enfoque de costo* es muy útil para estimar el valor de construcciones en proyecto, propiedades de propósito especial, y otras propiedades que no se intercambian con frecuencia en el mercado. (Ver también la NO 8, El Enfoque de Costo para Informes Financieros – [CRD].)

5.14 Los tres enfoques al valor son independientes unos de otros aún cuando todos ellos se basan en los mismos principios económicos. Los tres enfoques tienen como intención desarrollar una indicación de valor, **pero la conclusión final de valor depende de la consideración de todos los datos y procesos empleados y la conciliación de los indicadores de valor derivados de los diferentes enfoques a una estimación final de valor**. Como se muestra en la figura NO 1 – 1, el proceso de conciliación se continúa con un informe sobre el valor definido.

5.15 Los requisitos para los informes de valuación se estudian en el Código de Conducta de las NIV, y en NIV 3, Informes de valuación.

5.16 En donde hay suficiente información de mercado para respaldar la valuación, **se deriva un *Valor de Mercado*. En otras circunstancias, cuando la información de marcado es insuficiente o se han dictado instrucciones especiales, el resultado será un *Valor de No-Mercado.*** .

5.17 La existencia de diferentes tipos de valor no debe confundir a los Valuadores o usuarios de los servicios de valuación. **El *Valor de Mercado*, el tipo de valor más comúnmente buscado en el mercado, se distingue de todos los otros tipos de valor. Cada uno de los otros tipos de valor tiene su propia lógica y aplicación y solamente deberá investigarse en un contexto apropiado.** Mediante informes apropiados, revelación y discusión adecuadas, y la seguridad de que el tipo valor identificado en el informe de valuación es el indicado para el propósito y uso indicado de la valuación, el Valuador auxilia al mercado en su dependencia en las valuaciones.

5.18**Los vocablos *mercado* y *mercados* involucran propiedades, compradores, vendedores y algún grado de competencia.** Si una propiedad elegida para comparación no compite o no puede competir en el mismo mercado que la propiedad que se está valuando, es posible que la propiedad de comparación corresponde a un mercado diferente.

5.19 Se hace referencia a la totalidad de derechos de propiedad privada asociados con una propiedad en particular como *propiedad absoluta*, *un derecho de propiedad absoluta*, o algún otro término apropiado dependiendo de el Estado en que se ubique.

5.20 En cualquier análisis de datos comparables, es esencial que las propiedades de las cuales se recaban los datos comparables tengan características similares a las de la propiedad que se está valuando. Estas incluyen características legales, físicas, de ubicación y uso que son consistentes con las de la propiedad en estudio y reflejan condiciones en el mercado en donde compite la propiedad en estudio. En los tres enfoques de valuación, deben señalarse y analizarse las diferencias para desarrollar ajustes,.

5.20.1 En el *enfoque de comparación de ventas*, se ajustan **datos de ventas de comparables** para reflejar las diferencias entre cada propiedad comprable y la propiedad en estudio. Los **elementos de comparación** incluyen derechos inmobiliarios que se transmiten, términos de financiamiento, condiciones de venta, gastos hechos inmediatamente después de la compra, condiciones de mercado, localización, características físicas, características económicas, uso y los componentes no inmobiliarios de una venta.

5.20.2 En el *enfoque de capitalización del ingreso*, los datos de comparables incluyen información sobre renta, ingreso, gastos y sobre tasas de capitalización y rendimiento. **Las categorías de datos** de ingreso y gasto comparables que se usan en las proyecciones de ingreso y gastos futuros y en el desarrollo de las tasas de capitalización y de rendimiento **deben ser idénticas**

5.20.3 En el *enfoque de costo*, los datos comparables se refieren a los costos de edificar o desarrollar, y se hacen ajustes para tomar en cuenta diferencias en cantidades, calidades y utilidad. Además, se lleva a cabo análisis de datos comparables de tierra y de depreciación. (Ver discusión de *Costo de Reposición Depreciado* (CRD) en el epíg. 5.11.1, atrás)

5.21Se seleccionan ***unidades de comparación adecuadas*** para llevar a cabo análisis apropiados. Pueden usarse diferentes unidades de comparación, dependiendo del tipo de propiedad y el enfoque de los análisis. Los edificios de oficinas y propiedades con bodegas pueden compararse usando precio por metro pie cuadrado de área rentable. En algunos mercados, la comparación de inmuebles para bodegas puede utilizar precio por metro o por pie cúbico; los apartamentos pueden compararse usando precio por unidad departamental o piso; las

propiedades agrarias pueden compararse usando rendimiento del cultivo por hectárea o por acre o Unidades Animales (UA) soportables por hectárea o por acre. **Las unidades de comparación solamente son útiles si se seleccionan y aplican de manera consistente a la propiedad en estudio y a las propiedades comparables en cada análisis y más de cerca reflejan las unidades de comparación usadas por compradores y vendedores en un mercado específico.**

5.22 **Los *elementos de comparación*** identifican características específicas de las propiedades y transacciones que pueden explicar variaciones de precios. El análisis de mercado identifica cuales elementos son especialmente sensibles. **Los siguientes elementos de comparación se consideran básicos en análisis de ventas comparables.**

5.22.1 ***Derechos inmobiliarios que se transmiten***. Es esencial una identificación precisa de los derechos de propiedad inmueble que se transmiten en cada transacción comparable seleccionada para el análisis, porque el precio siempre se predica en función de los derechos que se están transmitiendo.

5.22.2 ***Términos de financiamiento.*** Los tipos y condiciones de los arreglos financieros deben entenderse, analizarse y tomarse en cuenta en su totalidad, cuando diferentes arreglos de financiamiento pueden ocasionar que el precio que se paga por una propiedad difiera del de otra propiedad idéntica.

5.22.3 ***Condiciones de venta.*** Las motivaciones especiales de las partes en una transacción pueden en muchas ocasiones afectar los precios pagados y aún convertir algunas transacciones en de no-mercado. Los ejemplos de condiciones especiales de venta incluyen un precio más alto pagado por un comprador debido a que un terreno tuvo valor de fusión, o matrimonio; se pagó un precio menor porque el vendedor tenía prisa por concluir la venta; una relación financiera, de negocios o familiar entre las parte involucradas en la transacción; consideraciones impositivas inusuales; falta de exposición de la propiedad en el mercado (abierto); o el prospecto de un procedimiento litigioso prolongado.

5.22.4 ***Gastos hechos inmediatamente después de la compra*** son gastos que habría que hacer al adquirir la propiedad y que un comprador informado puede negocia en el precio de compra. Los ejemplos incluyen el costo de reparar o reemplazar estructuras o partes de estructuras, el costo de remediar contaminación ambiental, o los costos asociados con cambios de zonificación para permitir el desarrollo.

5.22.5 ***Condiciones de mercado.*** Las condiciones de mercado a la fecha de la transacción de venta de una propiedad comparable puede diferir de las que se dan a la fecha de valuación de propiedad en estudio. Los factores que impactan las condiciones de mercado incluyen valores inmobiliarios rápidamente crecientes o decrecientes, cambios en las leyes impositivas, restricciones o moratorias para la edificación, fluctuaciones en la oferta y demanda, o cualesquiera combinaciones de fuerzas que trabajen en concierto para alterar las condiciones de mercado de una fecha a otra.

5.22.6 ***Localización.*** La localización de las propiedades comparables vendidas y de la propiedad en estudio se comparan para determinar si la localización y el entorno inmediato están influenciando los precios pagados. Las diferencias extremas de localización pueden indicar que una transacción no es verdaderamente comparable y debe descalificarse.

5.22.7 ***Características físicas.*** Se describen y analizan por el Valuador atributos como tamaños, calidad de construcción, y condición física e la propiedad en estudio y las propiedades comprables. Si las características físicas de una propiedad comparable difieren con respecto a la propiedad en estudio, se considera cada una de las

diferencias, y el Valuador deberá ajustar por el impacto de cada una de esas diferencias sobre el valor.

5.22.8 ***Características económicas.*** Cualidades como el ingreso, gastos de operación, disposiciones sobre arrendamiento, administración y mezcla de inquilinos, se utilizan para analizar inmuebles que generan ingresos.

5.22.9 ***Uso***. La zonificación y otras restricciones y limitaciones afectan el uso de los inmuebles. Si hay una diferencia entre el uso actual y el *uso mejor y más productivo* de una propiedad comprable y la que se está estudiando, deberá considerarse cuidadosamente su impacto sobre el valor. Generalmente, sólo propiedades con igual o similar *uso mejor y más productivo* se utilizan como comprables.

5.22.10 ***Componentes no inmobiliarios de la venta.*** Los bienes muebles o propiedad personal, intereses de negocio, y otros conceptos que no constituyen propiedad inmueble pueden quedar incluidos en el precio de transacción o en los derechos de propiedad que se valúan. Estos componentes deberán analizarse por separado de la propiedad inmueble. Ejemplos típicos de propiedad personal son el mobiliario, accesorios y equipo (MAyE) en un hotel o restaurante.

5.23 Al aplicar el *enfoque de comparación de ventas* un Valuador sigue un procedimiento sistemático. El Valuador habrá de:

5.23.1 Investigar el mercado para desarrollar información de mercado apropiada de propiedades similares que compiten por una participación del mercado con la que se estudia; esta información variará según los diferentes tipos de propiedad pero de manera común habrá de incluir el tipo de inmueble, fecha de venta, tamaño, ubicación y otra información pertinente.

5.23.2 Verificar la información confirmando si es correcta y si los términos y condiciones de la venta son consistentes con los requerimientos del *Valor de Mercado*; en donde se encuentren diferencias, el Valuador determinará si los datos reclaman solamente consideración general.

5.23.3 Seleccionar elementos de comparación relevantes (v . g., precio por metro o pie cuadrado; precio por cuarto; multiplicador de ingreso, o años desde que se compró; u otros) y desarrollar un análisis comparativo para cada unidad.

5.23.4 Compara las propiedades vendidas con la propiedad en estudio usando los elementos de comparación y ajustando el precio de venta de cada inmueble comparable cuando se dispone de datos para soportar tales ajustes. Como alternativa, el Valuador puede usar los datos de ventas para acotar o determinar un rango probable de valores para el inmueble. Si se encuentra que los datos no son suficientemente comparables, deberá eliminarse la propiedad vendida como una comparable.

5.23.5 Reconciliar los resultados a una indicación de valor. En donde las condiciones de mercado son indefinidas, o cuando un conjunto de datos de venta muestra grados variables de nivel de comparación, puede ser aconsejable desarrollar una gama de indicadores de valor.

5.24El *uso mejor y más productivo* subtiende el análisis para todas las encomiendas de Valor de Mercado. Para la determinación del *uso mejor y más productivo* de una propiedad inmueble, es esencial contar con un claro entendimiento del comportamiento del mercado inmobiliario. Puesto que las fuerzas de mercado crean el *Valor de Mercado*, la interacción entre las fuerzas de mercado y el *uso mejor y más productivo* es de importancia fundamental.

El *uso mejor y más productivo* identifica el uso más rentable entre los usos potenciales que se puedan dar al inmueble, y, por tanto, es impulsado por el mercado.

5.24.1 Es posible que el *uso mejor y más productivo* (UMMP) de la tierra como si estuviera baldía y el UMMP de un terreno con mejoras sean diferentes. En muchos Estados, puede ser ilegal demoler edificios aún cuando sea posible un uso más productivo. En donde la demolición y limpieza del sitio son legales y posibles, los costos asociados con ellos pueden hacer económicamente inviable una nueva construcción. Así, es posible que haya una diferencia entre el UMMP de la tierra como si estuviera baldía y el predio como ha sido edificado. El Valuador debe analizar y reportar estas consideraciones, y distinguir claramente cuando UMMP ha seleccionado. El Valuador también debe respaldar la selección del UMMP.

5.24 2 En muchos Estados, es necesario hacer una estimación del valor de la tierra tomando como base el UMMP como si no hubiera mejoras a la tierra. Esta determinación del UMMP, por supuesto, es necesaria su la tierra está baldía, pero también proporciona una base económica para juzgar la productividad de las mejoras cuando existen. La práctica también involucra el análisis de información de mercado para determinar el grado de depreciación acumulado que puede existir en las mejoras. En otros Estados o en situaciones en donde hay poca, si acaso, información de mercado con respecto a ventas de tierra baldía, es posible que no pueda estimarse el valor de la tierra. Las normas locales en cada Estado prescriben lo que debe hacerse en esas situaciones, pero cualquier caso tales restricciones deberán entenderse clara y completamente.

5.25 Los métodos primarios para valuar la tierra son

5.25.1 **Una técnica de *comparación de ventas*** para la valuación de tierra involucra la comparación directa del inmueble en cuestión con fracciones de tierra similares para las cuales hay disponibles datos reales de recientes transacciones de mercado. Aún cuando las ventas son lo mas importante, el análisis de listas de ofertas y precios ofrecidos por predios similares que compiten con la que se estudia puede contribuir a una mejor comprensión del mercado.

5.25.1 Una técnica de *desarrollo de una subdivisión*[15] también puede aplicarse a la valuación de la tierra. Este proceso implica proyectar la subdivisión de un inmueble en particular para generar una serie de lotes, desarrollando los ingresos y gastos asociados con el proceso y descontando los ingresos netos resultantes a una indicación de valor. Esta técnica puede ser sostenible en algunas situaciones, pero está sujeta a una serie de suposiciones que podría resultar sumamente difícil asociar con la definición de *Valor de Mercado*. Se aconseja precaución en el desarrollo de suposiciones sostenibles, sobre las cuales de aconseja al Valuador hacer una completa revelación.

En donde no hay disponibilidad de comparaciones directas de tierra, pueden aplicarse con precaución los siguientes métodos.

5.25.2 La ***distribución*** es una técnica indirecta de comparación que desarrolla una razón entre el valor de la tierra y el de las mejoras o alguna otra relación entre los componentes del inmueble. El resultado es una medida que distribuye el precio de mercado total entre la tierra y las mejoras para fines de comparación.

5.25.3 La ***extracción*** es otra técnica indirecta de comparación (a veces llamada de *abstracción*). Provee una estimación de valor de las mejoras mediante la aplicación de un análisis de costo menos depreciación y restando el resultado del precio total de otros inmuebles comprables en los demás aspectos. El residuo es una indicación del posible valor de la tierra.

[15] Subdivisión: fraccionamiento en México, urbanización, loteo y otras expresiones similares en diversos países de habla hispana.

5.25.4 La técnica *residual de la tierra* para la valuación de la tierra también aplica datos de ingresos y gastos como elementos en su análisis. Un análisis financiero del ingreso neto que puede obtenerse mediante un uso generador de ingresos; del ingreso neto se hace una deducción que toma en cuenta el rendimiento financiero que requieren las mejoras. El ingreso restante se considera residual para la tierra y se capitaliza en una indicación de valor. El método está limitado a inmuebles de productos y es más aplicable en inmuebles nuevos para los cuales se requieren menos suposiciones.

5.25.5 La tierra también puede valuarse por *capitalización de la renta del suelo*. Si la tierra tiene capacidad de generar una renta del suelo de manera independiente, esa renta puede capitalizarse a una indicación de *Valor de Mercado* en donde exista suficiente información de mercado. Debe tenerse cuidad; sin embargo, de no dejarse desorientar por términos y condiciones especiales en un arrendamiento de renta del suelo que no necesariamente sea representativo de un mercado en particular. Además, puesto que las rentas de terrenos pueden haberse fijado muchos años antes de la fecha de valuación, las rentas citadas pueden resultar anticuadas, y ser difícil obtener tasas actuales para capitalización del ingreso.

5.26 **Un mercado de bienes raíces** puede definirse como la interacción de individuos o entidades que cambian derechos de propiedad inmueble por otros activos, típicamente *dinero*. Los **mercados inmobiliarios específicos** se definen por el tipo de propiedad inmueble, ubicación, potencial de producción de ingresos, características típicas de los inquilinos, actitudes y motivaciones de los inversionistas típicos y otros atributos reconocidos por aquellos individuos o entidades que participan en el cambio de propiedades inmuebles. A su vez los **mercados de bienes raíces** están sujetos a una amplia variedad de influencias sociales, económicas, gubernamentales y ambientales.

5.26.1 En comparación con mercados de bienes, valores o mercancías, **los mercados de bienes raíces aún se consideran ineficientes**. Esta característica se atribuye a una variedad de factores incluyendo la oferta relativamente inelástica y la localización fija de la propiedad inmobiliaria. Consecuentemente, la oferta de bienes raíces no se ajusta rápidamente en respuesta a cambios en la demanda de mercado.

5.26.2 La inversión en bienes raíces que relativamente carece de liquidez, involucra grandes sumas de dinero para las cuales puede no ser fácilmente asequible el financiamiento adecuado. Los Valuadores deben reconocer estas ineficiencias, y su entendimiento de las características particulares del mercado y/o sub-mercado de bienes raíces deberá producir análisis creíbles y objetivos para los clientes a los que sirven.

5.27 El uso del *enfoque de costo* puede ser apropiado cuando los inmuebles son nuevos o de construcción relativamente nueva, siempre que la estimación de conceptos tales como valor de la tierra y depreciación se validen mediante evidencia obtenida en el mercado. En mercados deprimidos, la obsolescencia económica o externa debe factorizarse dentro de la indicación de valor derivada del enfoque de costo.

6.0 Fecha de Vigencia

6.0 Esta Orientación Internacional de Valuación entró en vigor el 1 de enero de 2005.

Nota Internacional de Orientación No. 2

Valuación de Intereses de Arrendamiento

1.0 Introducción

1.1. Los Conceptos y Principio Generales de Valuación del IVSC distinguen entre los bienes raíces, la "cosa física" tangible (ver Conceptos y Principios 3.0) y la propiedad inmobiliaria que se refiere a los derechos, intereses y beneficios relacionados con la tenencia en propiedad de los bienes raíces. Los intereses o derechos de arrendamiento son una forma de propiedad inmueble, que deriva de la relación contractual (cuyos términos se transmiten mediante un contrato de arrendamiento) entre un Arrendador, aquel que detenta la propiedad de un inmueble que se renta a otro y un Arrendatario o inquilino, quien de manera típica recibe el derecho temporal de usar la propiedad arrendada a cambio de pagos de renta u otra consideración económica de valor.

1.2 Para evitar malos entendimiento o falsa representación, los Valuadores y usuarios de servicios de valuación deben reconocer la importante distinción entre las cuestiones físicas y legales involucradas al considerar derechos de arrendamientos. Por ejemplo, la valuación de mercado de tierra no gravada por un contrato de arrendamiento es legalmente diferente de la valuación del arriendo (la posición legal del arrendatario o inquilino) y de la propiedad arrendada (la posición legal del arrendador) que puede afectar a esa propiedad. Un contrato de arrendamiento puede especificar, por ejemplo, que el arrendatario no tenía derecho de vender o transferir los derechos del arrendatario, haciendo que carezcan de posibilidad de comercialización.

1.3 Esta clase de tenencia es, como para el caso de intereses de propiedad absoluta, común a todas las clases de activos de propiedad que se valúan. Un inmueble puede comprender uno o más intereses legales, cada uno de los cuales tendrá un *Valor de Mercado*, siempre y cuando sea susceptible de libre intercambio.

1.4 En ninguna circunstancia se considera apropiado valuar posiciones de arrendamiento por separado y después agregarlas como una indicación del valor definido del inmueble. Los contratos de arrendamiento establecen derechos inmobiliarios singulares que son diferentes de la propiedad absoluta y libre del inmueble.

1.5 Las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS) (que incluyen a las Normas Internacionales de Contabilidad [IAS]) contienen requisitos contables específicos para un inmueble que o se tiene bajo arrendamiento, o está sujeta a un arrendamiento.

1.6 Las relaciones entre los intereses legales en la misma propiedad pueden ser complejas y hacer más confusas por la diferente terminología usada para describir los diversos intereses. Esta Nota de Orientación (NO) busca enfocar y clarificar estos temas.

2.0 Alcance

2.1 Esta NO expone definiciones, principios y consideraciones importantes en la valuación de intereses de arrendamiento y los informes relativos.

2.2 Esta Nota de Orientación debe aplicarse haciendo referencia particular a los Conceptos y Principios General de las NIV y a las NIV 1 y 2, y las AIV 1 y 2.

2.3 Esta NO es aplicable en Estados en donde el arrendatario detenta un interés sobre la tierra y o edificios, que se entiende como una entidad legal separada. Un interés de arrendamiento se

subordina a un interés superior que en sí puede ser otro interés de arrendamiento por un término mayor o el interés final de propiedad absoluta o libre.

3.0 Definiciones

3.1 Los términos básicos para la definición y valuación de intereses legales incluyen los siguientes:

3.1.1 *Propiedad Absoluta*: representa la propiedad a perpetuidad de la tierra.

3.1.2 *Arrendamiento*. Un arreglo contractual mediante el cual los derechos de usos y posesión se transfieren del propietario legal de un inmueble (a quien se conoce como propietario o arrendador) a cambio de la promesa por otro (denominado inquilino o arrendatario) de pagar rentas conforme lo prescribe el contrato de arrendamiento. En la práctica los derechos y deberes de as partes pueden ser complejos y dependen de los términos especificados de su contrato.

3.1.3 *Interés del Arrendador*: El interés que conserva el arrendador en cualquiera de las circunstancias que se señalan adelante en los epíg. 3.1.5, 3.16 0 3.1.7.

3.1.4 *Interés del Arrendamiento,* también conocido como *Interés del Arrendatario, Interés del Inquilino o Estado de Arrendamiento*. El interés de propiedad creado por los términos de contrato de arrendamiento más que por los derechos de propiedad inmobiliaria subyacentes. El derecho de arrendamiento está sujeto a los términos de un arreglo específico de arrendamiento, fenece en un periodo de tiempo especificado y puede ser susceptible de subdivisión o subarrendamiento a otras partes.

3.1.5 *Propiedad Absoluta Sujeta a Interés(es) de Arrendamiento,* tiene el mismo significado que Interés de Propiedad Arrendada, el cual representa el interés de propiedad de un arrendador propietario de inmueble que está sujeto a arrendamiento(s) a otro(s).

3.1.6 *Arrendamiento Principal o Arrendamiento Maestro.* Un arrendamiento a una sola entidad que se entiende será la otorgante de arrendamientos subsecuentes a subarrendatarios que serán los inquilinos en posesión de las instalaciones arrendadas.

3.1.7 *Interés del Arrendamiento Maestro,* significa lo mismo que Interés de *Arrendador Intermedio*, representa el interés intermedio entre un derecho superior, como el de propiedad absoluta y el interés de un sub o infra arrendamiento como el de los inquilinos en posesión. El propietario del interés sobre arrendamiento maestro es por tanto y a la vez, inquilino con respecto al interés o derecho superior y arrendador para los intereses subordinados.

3.1.8 *Arrendamiento del Terreno*. Usualmente un arrendamiento de la tierra a largo plazo en el cual se permite al arrendatario mejorar o construir sobre la tierra y disfrutar esos beneficios por el término o periodo del arrendamiento.

3.1.9 Tipos de Arrendamientos

3.1.8.1 *Arrendamiento de Suelo:* de manera usual, un arrendamiento de largo plazo sobre el terreno que permite al arrendatario mejorar o edificar sobre el terreno y disfrutar los beneficios correspondientes durante el término del arrendamiento.

3.1.9 Tipos de Rentas

3.1.9.1 *Renta de Mercado.* El monto estimado por el cual se arrendaría un inmueble o un espacio dentro de un inmueble a la fecha de valuación entre un arrendador dispuesto y un arrendatario dispuesto en términos de arrendamiento apropiados

en una operación a distancia después de comercialización apropiada, en donde las partes habrían actuado cada una con conocimientos, prudencia y sin presión.

Siempre que se provea *Renta de Mercado,* deben estipularse los "términos apropiados de arrendamiento" que ésta refleja.

3.1.9.2 *Renta de Contrato*: la renta especificada en un acuerdo de arrendamiento dado; aún cuando una renta contractual dada puede ser igual a la renta de mercado, en la práctica pueden diferir sustancialmente, en particular cuando se trata de arrendamientos antiguos con términos de arrendamiento fijos.

3.1.9.3 *Renta de Rotación* o *Renta de Participación*: cualquier forma de acuerdo de arrendamiento en el que el arrendador recibe una forma de renta que se basa en las utilidades del arrendatario. Una renta porcentual es un ejemplo de una renta de participación.

3.1.10 *Valor de Matrimonio,* o *Valor de Intereses Fusionados.* El valor excedente, si lo hubiere, que la fusión de dos o más intereses inmobiliarios produce, por arriba de la suma de los valores de esos intereses en lo individual.

3.1.11 *Venta y Retro – Arrendamiento.* Una operación simultánea que involucra la venta de un inmuebles y renta del mismo al vendedor. El comprador se convierte en arrendador, o dueño, y el vendedor en arrendatario, o inquilino. Debido a que puede haber circunstancias o relaciones singulares entre las partes, las transacciones de venta y retro-arrendamiento pueden o no involucrar términos típicos del mercado.

4.0 RELACIÓN CON LAS NORMAS DE CONTABILIDAD

4.1 La propiedad arrendada se contabiliza de manera diferente a la propiedad, planta y maquinaria de propiedad absoluta de acuerdo con las IFRS/IAS. Los requisitos de valuación se han resumido en la AIV 1 y en Anexo AS a la AIV 1.

5.0 Orientación

5.1 Los intereses de arrendamiento se valúan conforme a los mismos principios generales que la propiedad absoluta, pero reconociendo las diferencias creadas por el contrato de arrendamiento que gravan el interés absoluto, lo que puede hacer que el interés no sea susceptible de comercialización o se vea restringido.

5.2 Los intereses de arrendamiento, en particular, frecuentemente quedan sujetos a convenios restrictivos o previsiones de alineación.

5.3 Para fines contables la propiedad absoluta sujeta a intereses de arrendamiento se considera como Propiedad de Inversión y como tal, se valúa sobre la base de *Valor de Mercado*. Los interese de arrendamiento maestro también se valúan comúnmente sobre las bases de *Valor de Mercado* pero no se consideran como Propiedad de Inversión según la IAS 40.

5.4 En algunos Estados el arrendatario puede tener un derecho legal para comprar los intereses del arrendador, usualmente la propiedad absoluta o puede tener un derecho absoluto o condicional para renovar el arriendo por un periodo determinado de años. El Valuador deberá dirigir la atención a la existencia de tales derechos e indicar en el Informe o Certificado de Valuación si se han tomado en cuenta o no.

5.5 La importancia de la distinción entre la materia física y los interese legales es crítica para la valuación. Por ejemplo, un arrendamiento puede especificar que el arrendatario no tiene derecho a vender o transferir los derechos del arrendamiento, lo cual lo torna imposible de comercializar durante la duración de contrato. Su valor para el arrendatario, por tanto, se limita únicamente al uso y ocupación. **El valor del derecho de arrendamiento puede expresarse en términos monetarios pero no es un *Valor de Mercado* dado que el interés no puede venderse en el marcado. Sin embargo, el derechos de arrendador *(*el valor de propiedad arrendada) si tiene un *Valor de Mercado*, basado en el valor de ingreso por rentas durante el término del contrato junto con cualquier valor residual que haya al término del mismo.**

5.6 Cada interés legal sobre la propiedad deberá valuarse como una entidad separada y no tratarse como si estuviese fusionada con otro interés. Deberá hacerse referencia a cualquier cálculo de *valor de intereses fusionados* o *valor de* matrimonio solamente como asesoría suplementaria y puede acometerse como una valuación basada solamente en supuestos específicos y cuando queda debidamente calificada el Informe de Valuación.

5.7 Los convenios de arrendamiento onerosos pueden afectar de manera adversa el *Valor de Mercado* de un interés de arrendamiento. El Valuador debe dirigir la atención a este hecho en su informe, cuando las circunstancias lo exigen. La situación más común en que esto surge involucra restricciones sobre asignación o el derecho de subarrendar**.**

5.8 Arrendamientos Entre Compañías Asociadas

5.8.1 Cuando una propiedad queda sujeta a un acuerdo de arrendamiento o inquilinato entre dos compañías del mismo grupo, es aceptable tomar en cuenta la existencia de esa acuerdo cuando se valúan para fines de estados financieros, siempre que ese acuerdo se haya hecho bajo términos de trato a distancia prudente, conforme a la práctica comercial normal. Cuando la valuación se formula para inclusión en un estado financiero, es aceptable reflejar cualesquiera arrendamientos entre compañías relacionadas, siempre que los intereses de se estén valuando los intereses de una de las partes en el arrendamiento. Sin embargo, si se está valuando el interés del grupo para inclusión en sus cuentas consolidadas, la existencia de cualesquier arrendamientos entre compañías del grupo no debe tomarse en cuenta. (Norma Internacional de Contabilidad 40, epígrafe B 21).

5.9 Modificaciones a lo Arrendado

5.9.1 Cuando se valúa cualquier interés de propiedad que está sujeto a un arrendamientos, es importante que el Valuador establezca si se han hecho modificaciones o adaptaciones a la propiedad por el arrendatario. Si es así, deben atenderse las siguientes cuestiones.

a) ¿a satisfecho el arrendatario cualesquiera condiciones o restricciones del contrato con relación a modificaciones al inmueble?

b) ¿cuál es el impacto de cualquier ley del estado sobre los derechos de las partes con relación a modificaciones?

c) ¿las modificaciones fueron obligatorios o voluntarias? (ver adelante).

d) si hay alguna obligación del arrendador para compensar al arrendatario por el costo o valor del trabajo, o del arrendatario para remover las modficaciones al término del arrendamiento.

5.9.2 Las modificaciones a lo arrendado caen en dos categorías principales.

a) ***Modificaciones*** **obligatorias. Éstas normalmente surgen cuando la propiedad se arrienda en un estado básico o construida conforme especificación de "envoltura" que no es apta para uso sin que el arrendatario trabajos adicionales de construcción o acondicionamiento.** El contrato de arrendamiento frecuentemente impondrá la condición de que el arrendatario habrá de realizar esos trabajos en el plazo de tiempo determinado.

b) ***Modificaciones voluntarias:*** **De manera típica estas surgen cuando la propiedad se arrienda terminado y lista para ocupación inmediata, pero en la cual es arrendatario elige llevar a cabo trabajos para mejorar o adaptar la instalación para adecuarla a los requerimientos particulares del arrendatario.** Aún cuando el inquilino puede considerarlas como modificaciones, el mercado en general puede no considerarlo así.

5.9.3 Usualmente las modificaciones obligatorias tendrán un impacto benéfico sobre la *Renta de Mercado*. La modificaciones voluntarias pueden tener un efecto benéfico, neutral o en detrimento sobre la *Renta de Mercado,* dependiendo de su naturaleza y grado de especialización. El grado al que el impacto sobre la *Renta de Mercado* se refleja en el valor del interés del arrendador o del arrendatario dependerá de las respuestas a las preguntas en 5.9.1.

5.10 *Valores de Mercado* negativos

5.10.1 Cuando los derechos de arrendamiento representan pasivos para un emprendimiento, pueden tener un *Valor de Mercado* negativo.

5.11 General

Dada la relativa complejidad de las valuaciones de intereses de arrendamiento, es esencial que el cliente o los asesores legales del cliente proporcionen al Valuador copias de los contratos de arrendamiento o, para inmuebles con múltiples inquilinos, contratos tipo junto con un resumen de los términos de los contratos en los otros arrendamientos.

6.0 Fecha de Vigencia

6.1 Esta Orientación Internacional de Valuación entro en vigor el 1 de enero de 2005.

Nota Internacional de Orientación en Valuación No. 3

Valuación de Planta Equipo

Esta Nota de Orientación está actualmente sujeta a revisión

Nota Internacional de Orientación en Valuación No. 4

Valuación de Activos Intangibles (Revisada en 2005)

1.0 Introducción

1.1 El Comité Internacional de Normas de Valuación adoptó esta Nota de Orientación para mejorar la consistencia y calidad de la valuación de activos incorpóreos en la comunidad internacional para beneficio de los estados financieros y de los usuarios de valuaciones de activo incorpóreos.

1.2 Las valuaciones de activos incorpóreos se solicitan y realizan comúnmente sobre la base de valuación para *Valor de Mercado*, aplicando las previsiones de la Norma IVSC 1. En donde se emplean otras bases de valuación, con la debida explicación y revelación, se aplican las disposiciones de la Norma IVSC 2.

1.3 En general los conceptos, procesos y métodos aplicados en la valuación de activos incorpóreos son los mismos que para otros tipos de valuación. Ciertos términos pueden tener diferentes significados o usos. Tales diferencias se convierten en materia importante de revelación cuando se usan. Esta Orientación expone importantes definiciones utilizadas en la valuación de activos incorpóreos.

1.4 Los Valuadores y usuarios de servicios de valuación deben tener cuidado en distinguir entre el valor de activos incorpóreos individuales e identificables y las consideraciones de negocio en marcha, incluyendo aquellas que se encuentran en la valuación de intereses sobre propiedad inmobiliaria. Un ejemplo de esto último son las valuaciones de inmuebles con potencial de comercialización.

2.0 Alcance

2.1 Esta orientación se proporciona para auxiliar en el proceso de emitir o de utilizar valuaciones de activos incorpóreos.

2.2 Esta Orientación no tiene la intención de servir de base para responsabilidad civil y no deberá crear presunción o evidencia alguna de que se ha violado una obligación legal.

2.3 Además de los elementos que son comunes a otras Orientaciones de Aplicación y Desempeño de las Normas Internacionales, esta Orientación contiene una discusión más amplia de l proceso de valuación de activos incorpóreos. Se incluye ésta para tipificar lo que comúnmente se involucra en las valuaciones de activos incorpóreos y para proporcionar una base de comparación con otros tipos de valuaciones, pero no deberá considerarse como obligatorio o limitativo excepto en los términos que establece esta Orientación o de laguna manera en las Normas.

2.4 Dada que otros principios básicos de valuación, las Normas IVSC y otras Orientaciones sobre Aplicación y Desempeño también son aplicables a la valuación de activos incorpóreos, esta Orientación deberá entenderse incorporando todas las porciones aplicables de las Normas IVSC.

3.0 Definiciones [+]

[+] Se respeta en esta traducción el orden seguido en el original en lengua inglesa, por lo que no corresponde a un orden alfabético en castellano.

3.1 *Valor en Libros*

3.1.1. Con relación a los activos, el costo capitalizado de un activo menos la depreciación acumulada, agotamiento o amortización como está consignada en los libros de contabilidad del negocio.

3.1.2 Con respecto a una empresa de negocios, la diferencia entre el total de activos (con depreciación, agotamiento y amortización) y el total de pasivos de un negocio como se consignan en el balance. Es sinónimo de valor neto en libros, valor neto y capital de los accionistas.

3.2 *Entidad de Negocios:* Una organización comercial, industrial o de servicio que desarrolla una actividad económica.

3.2 *Capitalización*

3.3.1 La conversión de ingreso a valor

3.3.2 La estructura de capital de un negocio

3.3.3 El reconocimiento de una erogación como activo de capital en lugar de un gasto del periodo.

3.4 *Factor de Capitalización.* Cualquier multiplicador o divisor utilizado para convertir ingreso a valor.

3.5 *Tasa de Capitalización.* Cualquier divisor (generalmente expresado como un por ciento) que se usa para convertir un flujo de ingreso en valor.

3.6 *Flujo de Efectivo*

3.6.1 *Flujo Bruto de Efectivo*. Ingreso neto después de impuestos más partidas no de efectivo como y amortización.

3.6.2 *Flujo neto de efectivo de capital propio*. Ingreso neto mas depreciación mas otros cargos que no se hacen en efectivo, menos gastos de capital menos aumentos de capital de trabajo es igual al flujo neto de efectivo para capital invertido.

3.6.3 *Flujo neto de efectivo en capital*. Si se suman los aumentos en endeudamiento a largo plazo y pagos de interés sin ajuste para impuestos.

3.7 *Tasa de Descuento*. Una tasa de rendimiento utilizada para convertir una suma monetaria, pagadera o por recibirse en el futuro, a valor presente.

3.8 *Vida Económica.* El periodo a lo largo del cual una propiedad podrá utilizarse con utilidad. La vida económica puede variar por estado dependiendo del nivel de desarrollo industrial y la atmósfera de regulación en cada estado. [*]

3.9 *Fecha Efectiva.* La fecha en o para la cual se aplica la opinión del Valuador (también se denomina Fecha de Valuación, Fecha del Avalúo, la Fecha y Fecha de referencia).

3.10 *Empresa*. Véase Entidad de Negocios

[*] Esta consideración toma en cuenta el carácter internacional de las Normas. El término estado se refiere a estado nacional o nación.

3.11 *Negocio en* Marcha. Un negocio o empresa en funcionamiento.
3.12 *Valor de Negocio en Marcha.*

3.12.1 El valor de un negocio o de un interés sobre él, como empresa en operación.

3.12.2 Elementos incorpóreos de valor en un negocio en operación que resultan de factores tales como: tener una fuerza de trabajo entrenada; una planta operable; y disponer de las necesarias autorizaciones, licencias, sistemas y procedimientos

3.13 *Reputación, Favor del Cliente*.[+]

3.13.1 Los beneficios económicos futuros que habrán de surgir de activos que no son susceptibles de identificación individual y de ser reconocidos por separado.)IRFS 3, Apéndice A).

3.13.2 *Reputación o Favor del Cliente Personal*. El valor de utilidades superior y más allá de las expectativas del mercado, que habría de extinguirse a la venta de un inmueble especializado para comercialización, junto con aquellos factores financieros específicamente relacionados con el operador actual del negocio, tales como impuestos, política de depreciación, costos de obtener préstamos y capital invertido en el negocio.

3.13.3 *Reputación Susceptible de Transferencia*. Aquel activo intangible que surge como resultado de un nombre o una reputación específicamente conectados al inmueble, favor de la clientela, ubicación, productos, y factores similares, que general beneficios económicos. Es inherente a la propiedad especializada para comercialización, y pasará al nuevo dueño con la venta.

3.14 *Enfoque de Capitalización del Ingreso*. Una forma general de estimar una indicación de valor de un activo incorpóreo en donde el valor se estima usando uno o más métodos mediante los cuales un valor se estima convirtiendo los beneficios anticipados en un valor de capital.

3.15 *Activos Incorpóreos.* Activos que se manifiestan por sus propiedades económicas. No tienen sustancia física; conceden derechos y privilegios a su propietario, y generalmente le producen un flujo de ingreso. Los Activos Incorpóreos se pueden clasificar entendiendo que derivan de: *Derechos, Relaciones, Incorpóreos Agrupados* o *Propiedad Intelectual*.

3.15.1 Los *Derechos* existen conforme a los términos de un contrato, escrito o no, que produce beneficios económicos a las partes. Ejemplos de esto son los contratos de abastecimiento, de distribución o de suministro, entre otros.

3.15.2 Las *Relaciones* entre las partes generalmente no son contractuales, pueden ser de corta duración y tener gran valor para las partes. Ejemplos son la fuerza de trabajo reclutada, relaciones con clientes, relaciones con proveedores, con distribuidores y relaciones estructurales entre las partes, entre otras.

3.15.3 Los *Incorpóreos Agrupados* son el valor del *activo incorpóreo* que queda como residual después de que se han valuado todos los *activos incorpóreos* identificables y deducido del valor total de los *activos incorpóreos* . Los conceptos alternos incluyen clientela o patrocinio, utilidades excedentes y valor residual. A los *Incorpóreos agrupados* frecuentemente se les da el nombre de *reputación*. De la reputación se ha dicho en diversas épocas, que es la tendencia de los clientes a regresar a un establecimiento

[+] El término inglés es GOOODWILL, que conforme a la *Terminología de Valuación de Bienes Raíces*, Briceño, S., Caracas, significa reputación, valor de llave, valor extrínseco. En España se le ha traducido, consideramos que con mayor propiedad, como *favor público*, expresión que refleja más claramente el concepto original acuñado en Estados Unidos en 1859.

comercial, el ingreso extra generado por un negocio por sobre un rendimiento razonable de los activos identificados y el valor adicional de la empresa como un todo más allá del valor agregado de sus activos constitutivos identificables.

3.15.4 La *Propiedad Intelectual* es una clasificación especial de *activos incorpóreos* porque está protegida por la ley contra el uso no autorizado por terceros. Ejemplos de esto son las marcas o nombres comerciales o registradas, los derechos de autor, patentes, marcas de fábrica, secretos del negocio, la habilidad o destreza y el conocimiento especializado.

3.16 *Propiedad Incorpórea.* Los derechos y privilegios que se conceden al propietario de activos incorpóreos.

3.17 *Vida Legal*.. La vida que la ley permite para un *activo incorpóreo*.

3.18 *Enfoque de Mercado*. Una forma general de estimar una indicación de valor para un activo incorpóreo usando uno o más métodos que comparen el sujeto en estudio con activos similares que han sido vendidos.

3.19 *Valor de Mercado.*. Ver la Norma IVSC 1.

3.20 *Tasa de Rendimiento o de Retorno*. Un monto de ingreso (pérdida) y/o cambio de valor realizado o esperado sobre una inversión, que se expresa como un por ciento de esa inversión.

3.21 *Costo de Reposición Nuevo*. El costo corriente de un artículo que tenga la utilidad más cercana a la del artículo que se está valuando.

3.22 *Fecha del Informe*. La fecha del informe. Puede ser la misma o distinta de la Fecha de Valuación.

3.23 *Costo de Reproducción Nuevo*. Costo corriente de un artículo idéntico nuevo.

3.24 *Enfoque de Valuación*. En general, una forma de estimar valor usando uno o más métodos específicos de valuación. (Ver las definiciones de: Enfoque con Base en Activos, Enfoque de Mercado y Enfoque de Ingreso).

3.25 *Método de Valuación*. Dentro de los enfoques de valuación, una forma específica de estimar el valor.

3.26 *Procedimiento de Valuación*. El acto, manera y técnica de llevar a cabo los pasos de un método de valuación.

3.27 *Razón de Valuación*. Un factor en donde un valor o precio sirve como numerador y la información financiera, de operación o física sirve como denominador.

3.28 *Valor en Uso*. Este tipo de valor se enfoca al valor que un bien específico contribuye a la empresa de la cual es parte, sin tomar en cuenta el uso mejor y más productivo del bien o el importe monetario que podría realizarse a su venta. El *Valor en Uso* es el valor que un bien o propiedad específica tiene para un uso específico para un usuario específico y por tanto no tiene relación con el mercado.

4.0 Relación con las Normas de Contabilidad

4.1 De manera común las valuaciones de activos incorpóreos se usan como base para hacer la distribución del valor de varios activos para auxiliar en establecimiento o reexpresión de los estados financieros. En este contexto, los Valuadores de activos incorpóreos reflejan el *Valor*

de Mercado de los componentes individuales del balance de una empresa a fin de satisfacer las Normas de contabilidad que tienen relación con la convención que refleja el efecto de los precios cambiantes.

4.2 La Norma Internacional de Contabilidad 38 (IAS 38) estipula el tratamiento contable para los activos incorpóreos, discute los criterios que un activo incorpóreo debe reunir para ser reconocido, específica el importe en libros de los activos incorpóreos, y fija los requisitos para revelación sobre activos incorpóreos.

5.0 Orientación

5.1 Las valuaciones de activos incorpóreos pueden requerirse para un número de usos posibles incluyendo adquisición y disposición de empresas o partes de empresas, fusiones, venta de un activos incorpóreo, informes financieros y similares.

5.1.1 En donde el propósito de la valuación requiere una estimación de *Valor de Mercado*, el Valuador deberá aplicar las definiciones, procesos y metodologías de Valor de Mercado consistentes con lo previsto en relación a ellas en la NIV 1.

5.1.2 Cuando una encomienda pide una base de valor diferente al *Valor de Mercado*, el Valuador deberá identificar claramente el tipo de valor involucrado, definir tal valor y tomar los pasos necesarios para distinguir la estimación de valor de una estimación de *Valor de Mercado*.

5.2 Si, en opinión del Valuador, algunos aspectos de la encomienda indican que es necesaria y apropiada una desviación de cualquier provisión de las Normas Internacionales de Valuación o de esta NO, deberá considerarse tal desviación para ser revelada junto con la razón para invocar la desviación.

5.3 El Valuador deberá tomar los pasos necesarios para asegurar que todas las fuentes de datos en las que se apoya son confiables y apropiadas a la encomienda de valuación. En muchas instancias estará más allá del alcance de los servicios del Valuador el llevar a cabo una verificación completa de las fuentes secundarias y terciarias de datos. Consecuentemente, el Valuador tomará las medidas razonables para verificar la precisión y aceptabilidad de las fuentes de datos que se acostumbra en los mercados y localidad de la valuación.

5.4 Los Valuadores de activos incorpóreos frecuentemente se apoyan en información recibida del cliente o de los representantes del cliente. El Valuador deberá citar la fuente de cualquier dato de este tipo en que se haya apoyado en sus informes orales o escritos, y deberá verificar razonablemente los datos siempre que sea posible. Los requisitos para los Informes de Valuación se exponen en el Código de Conducta de las NIV (sección 7). Y en la NIV 3, Informes de Valuación.

5.5 Aún cuando muchos de los principios, métodos y técnicas de valuación de activos incorpóreos son similares a los de otras áreas de valuación, las valuaciones de activos incorpóreos requieren educación, entrenamiento, aptitudes, habilidad y experiencia especial.

5.6 Una descripción de la encomienda de valuación debe incluir

5.6.1 identificación del(os) activo(s) incorpóreo(s), o de los intereses de propiedad sobre el(os) activo(s) incorpóreo(s), a valuar;

5.6.2 la fecha efectiva de la valuación;

5.6.3 la definición de valor;

5.6.4 el dueño del interes; y

5.6.5 el propósito y uso de la valuación.

5.7 Los factores a considerar por le Valuador de Activo Incorpóreo incluyen:

5.7.1 Los derechos, privilegios, o condiciones vinculados al interés de propiedad

5.7.1.1 Los derechos de propiedad se estipulan en varios documentos legales. In diversos Estados, o en algunas jurisdicciones legales, estos documentos pueden llamarse patentes, marcas comerciales, marcas industriales, conocimiento, bases de datos y *copyrights* o derechos de autor, para citar algunos.

5.7.1.2 Quienquiera que detente la propiedad del interés está obligado por los documentos del activo incorpóreo. Podrá haber derechos y condiciones contenidos en un acuerdo o en un intercambio de correspondencia y estos derechos pueden o no ser transferibles a un nuevo propietario del interés.

5.7.2 La vida económica o vida legal remanente del activo incorpóreo.

5.7.3 La capacidad de generar ingresos de los activos incorpóreos.

5.7.4 La naturaleza e historia de los activos incorpóreos. Puesto que el valor reside en el beneficio de la futura propiedad o tenencia, la historia es valiosa en tanto que puede proveer una guía sobre las expectativas de los activos incorpóreos para el futuro.

5.7.5 La perspectiva económica que pueda afectar a los activos incorpóreos, incluyendo el panorama político y la política del gobierno. Cuestiones como paridad cambiaría, inflación, tasas de interés pueden afectar a los activos incorpóreos que operan en diferentes sectores de la economía de manera muy distinta.

5.7.6 La condición y perspectiva de la industria específica que puede afectar a los activos incorpóreos en cuestión.

5.7.7 El valor incorpóreo puede también contenerse en activos no diferenciados, frecuentemente llamado "*reputación*". Nótese que el valor de reputación en este contexto es similar a la reputación en el sentido contable en que ambos son el valor residual (costo histórico en términos contables) después de que se han tomado en cuenta todos los demás activos.

5.7.8 Transacciones anteriores en los intereses de propiedad en los activos incorpóreos en cuestión.

5.7.9 Otra información de mercado, v.g., tasas de retorno sobre inversiones alternas, etc.

5.7.10 Los precios de mercado para la adquisición de activos incorpóreos o de derechos sobre activos incorpóreos similares.

5.7.10.1 Frecuentemente, en particular en el uso de transacciones de adquisición, es difícil o imposible obtener información adecuada. Aún cuando pueda conocerse el precio real de la transacción, el Valuador puede desconocer que garantías e indemnidad haya dado el vendedor, que términos se dieron o recibieron o que impacto tuvo la planeación fiscal sobre la transacción.

5.7.10.2 Siempre deben usarse con cuidado la información y datos de activos comparables e inevitablemente será necesario hacer numerosos ajustes.

5.7.11 Ajuste de los estados financieros históricos para estimar las habilidades económicas de y perspectivas para, los activos incorpóreos.

5.7.12 Cualquier otra información que el Valuador considera pertinente.

5.8 Enfoques de valuación de activos incorpóreos

5.8.1 *Enfoque (de comparación de ventas de) mercado* a la valuación de activos incorpóreos

5.8.1.1 El *enfoque de mercado* compara el bien en estudio con activos incorpóreos similares o intereses de propiedad sobre activos incorpóreos y valores que se han vendido en el mercado abierto.

5.8.1.2 Las dos fuentes más comunes de datos usados en el enfoque de mercado son mercados en los cuales se comercializa o intercambia la propiedad de los intereses sobre activos incorpóreos similares y transacciones anteriores en la propiedad del activo incorpóreo en estudio.

5.8.1.2.1 Debe existir una base razonable para la comparación con y la confianza en los activos incorpóreos similares en el enfoque de mercado. Estos activos incorpóreos similares deberán estar en la misma industria o en una industria que responda a las mismas variables económicas. La comparación debe hacerse de manera que tenga significado y no desoriente.

5.8.1.3 Mediante el análisis de las adquisiciones de activos incorpóreos el Valuador frecuentemente calcula razones de valuación, que usualmente son **el precio dividido por alguna expresión o medida de ingreso o de activos netos**. Debe tenerse cuidado al calcular o seleccionar estas tasas.

5.8.1.3.1 La(s) razon(es) o relación(es) seleccionada(s) debe(n) proporcionar información significativa sobre el valor de los activos incorpóreos.

5.8.1.3.2 Los datos de los activos incorpóreos empleados para el cálculo de las tasas deben ser precisos.

5.8.1.3.3 El cálculo de las razones debe ser preciso.

5.8.1.3.4 Si los datos se promedian el periodo de tiempo considerado y el método de promediar deben ser apropiados.

5.8.1.3.5 Todos los cálculos deben hacerse en la misma forma tanto para los activos incorpóreos similares como para los activos incorpóreos que se estudian.

5.8.1.3.6 La información o dato(s) de precio(s) deben ser válidos para la fecha de valuación.

5.8.1.3.7 En donde sea apropiado, pueden ser necesarios ajustes para hacer más comparables los activos incorpóreos similares y los activos incorpóreos que se valúan.

5.8.3.3.8 Puede ser necesario hacer ajustes para artículos inusuales, no recurrentes o inoperantes.

5.8.3.3.9 Las tasas seleccionadas debe ser apropiadas dadas las diferencias de riesgo y las expectativas de los activos incorpóreos similares y los activos incorpóreos en estudio.

5.8.3.3.10 Podrán calcularse varias indicaciones de valor toda vez que se pueden elegir y aplicar diversos factores de valuación a los activos incorpóreos que se valúan.

5.8.3.4 Cuando se utilizan transacciones anteriores sobre el activo intangible que se está valuando para proveer orientación en la valuación, puede ser necesario hacer ajustes para tomar en cuenta el paso del tiempo y para cambios en las circunstancias de la economía, la industria y los activos incorpóreos.

5.8.2 Enfoque de capitalización del ingreso en la valuación de activos incorpóreos

5.8.2.1 El *enfoque de ingreso* estima el valor de un activo incorpóreo o del interés de propiedad sobre un activo incorpóreo calculando el valor presente de los beneficios previstos o anticipados. Los dos métodos más comunes del *enfoque de ingreso* son *capitalización (directa) del ingreso* y *flujo de caja descontado* (FCD).

5.8.2.1.1 En la *capitalización (directa) del ingreso*, un nivel representativo de ingreso se divide por una tasa de capitalización o se multiplica por un factor de ingreso, para convertir el ingreso a valor.

5.8.2.1.2 El Valuador típicamente distribuye el ingreso a los diversos activos incorpóreos. Debe tenerse cuidado para que el ingreso distribuido a todos los activos individuales no exceda el ingreso disponible para todos los activos.

5.8.2.1.3 En teoría, el ingreso puede consistir en una variedad de tipos de ingreso y flujo de efectivo. En la práctica, la medida del ingreso generalmente es el ingreso antes o después de impuestos. Si se usan los métodos de capitalización la vida económica de los activos debe ser infinita o muy larga.

5.8.2.1.4 En el *análisis de* FCD y/o *método de dividendos*, se estiman los ingresos en numerario para cada uno de varios periodos futuros. Estas cantidades recibidas se convierten a valor mediante la aplicación de una tasa de descuento utilizando técnicas de valor presente. Podrían utilizarse muchas definiciones de *flujo de caja*. Los métodos de descuento son más comúnmente utilizados para activos incorpóreos con vidas económicas finitas**. El periodo de tiempo cubierto por los métodos de descuento normalmente es el más corte entre la vida económica y la vida legal (el periodo definible a lo largo del cual el activo o derechos inherentes está legalmente protegido).**

5.8.2.1.4.1 La **vida económica** se mide a lo largo del periodo en que puede esperarse que los activos incorpóreos proporcionen al propietario un rendimiento económico sobre los activos. Un ejemplo es el “software” de computadora que puede tener una esperanza de vida de treinta y seis meses antes de que sea necesario sustituirlo con una versión actualizada.

5.8.2.1.4.2 La **vida legal** se mide a lo largo del periodo durante el cual el activo incorpóreo puede quedar protegido por la ley. Un ejemplo es una patente que tiene una vida definible en su

comienzo y que paulatinamente, a lo largo del tiempo se reduce a cero.

5.8.2.1.5 Las tasas de capitalización y las tasas de descuento se obtienen del mercado y se expresan como múltiplos de precio (derivada de datos sobre negocios o transacciones comercializados públicamente). O una tasa de interés (derivada de datos sobre inversiones alternas).

5.8.2.2 El ingreso o beneficios esperados se convierten a valor usando cálculos que consideren el crecimiento esperado y la oportunidad de los beneficios, el riesgo asociado con el flujo de beneficios y el valor del dinero en el tiempo.

5.8.3 El ***enfoque de costo***, frecuentemente denominado el "costo para recrear" (El enfoque de costo también se conoce como el *enfoque de activo ajustado*).

5.8.31 El enfoque con base en costo se funda en el Principio de Sustitución, v. g., un activo no vale más de lo que costaría reemplazar todas las partes que lo constituyen.

5.8.3.2 En la ejecución del enfoque de costo, **se debe estimar el costo de cada paso de creación del activo, incluyendo la utilidad de quien lo desarrolla, usando las teorías y conocimiento disponibles a la fecha de valuación**.

5.9 Procesos de conciliación

5.9.1 La conclusión de valor deberá basarse en:

5.9.1.1 la definición de valor, y

5.9.1.2 toda la información pertinente necesaria a la fecha de valuación considerando el alcance de la encomienda.

5.9.2 La conclusión de valor también deberá basarse en los indicadores de valor de los métodos de valuación aplicados.

5.9.2.1 La selección y confianza en los enfoques, métodos y cálculos apropiados depende del juicio y criterio del Valuador.

5.9.2.2 El Valuador debe usar criterio al determinar el peso relativo que ha de darse a cada una de las estimaciones de valor a que se llega durante el proceso de valuación. El Valuador debería de explicar la racionalización y justificación de los métodos de valuación usados y de la ponderación de los métodos en que se apoyó al llegar a la reconciliación de valor con que concluye.

6.0 Fecha Efectiva

6.1 Esta Orientación Internacional entró en vigor el 1 de enero de 2005

.

Nota Internacional de Orientación en Valuación No. 5

Valuación de Propiedad Personal

1.0 Introducción

1.1 El Comité Internacional de Normas de Valuación (IVSC) adoptó esta Nota de Orientación (NO) para mejorar la consistencia y calidad de las valuaciones de propiedad personal para beneficio de los usuarios de servicios de valuación de propiedad personal.

1.2 Las valuaciones de propiedad personal comúnmente se solicitan y realizan sobre la base de valuación para *Valor de Mercado*, aplicando las previsiones de la Norma Internacional de Valuación 1 (NIV 1). En donde se emplean otras bases de valuación con la debida explicación y revelación, se aplican las disposiciones de la NIV 2.

1.3 Aún cuando algunos términos pueden tener definiciones alternas, y la posibilidad de aplicación de métodos específicos puede divergir, la teoría, conceptos, y procesos aplicados en la valuación de propiedad personal son fundamentalmente los mismos que para otros tipos de valuación. Cuando se utilizan términos que tienen diferente significado, es importante que se revelen esas diferencias. Esta NO expone importantes definiciones utilizadas en la valuación de propiedad personal.

1.4 Los Valuadores y usuarios de servicios de valuación deben tener cuidado en distinguir entre los componentes del mercado y el correspondiente *Valor de Mercado de* propiedades personales. Un ejemplo de tales diferencias es el *Valor de mercado* de propiedades vendidas en almoneda contra el de propiedades vendidas por o adquiridas de negociantes particulares en donde el precio negociado no se revela al público. Otro ejemplo sería el *Valor de Mercado* de propiedad personal vendida al mayoreo frente al valor de mercado del(os) mismo(s) artículo(s) en venta al menudeo.

2.0 Alcance

2.1 Esta NO se provee para auxiliar en el proceso de formular o utilizar valuaciones de propiedad personal

2.2. Además de los elementos que son comunes a otras Aplicaciones y Notas de Orientación en las Normas Internacionales de Valuación, esta NO contiene una discusión ampliada del Proceso de Valuación para propiedades personales. Se incluye ésta para tipificar lo que comúnmente se involucra en las valuaciones de propiedad personal y proporcionar una base de comparación con otros tipos de valuaciones.

2.3 Planta y equipo (PyE) es una categoría de propiedad personal, pero la valuación de PyE se discute en la NO 3.

3.0 Definiciones

3.1 *Precio de Almoneda.* El precio es que la puja finalmente aceptada en una almoneda pública; puede o no incluir cualesquiera honorarios o comisiones. Ver también Precio de Martillero, Venta de Trato Personal.

3.2 *Susceptibles de Coleccionar*. Término ampliamente descriptivo para objetos que se coleccionan debido al interés que despiertan por su rareza, novedad o singularidad. En algunos Estado, el término puede aplicarse a obras de arte, antigüedades, gemas y joyería, instrumentos musicales, colecciones numismáticas y filatélicas, libros raros y material de archivo, entre otros. En otras partes el término se utiliza normalmente para estas y una gran variedad de otros artículos que no se encuentran en otra categoría.

3.3 *Enfoque de Costo*. Un enfoque comparativo al valor de la propiedad u otro activo que considera como un sustituto para la compra de una propiedad dada, la posibilidad de construir otra propiedad que es equivalente a la original o una que podría proporcionar igual utilidad sin que resulte costos indebido por el retraso. La estimación del Valuador se basa en el costo de reproducción o reposición de la propiedad o activo en estudio , menos la depreciación total.

3.4 *Enfoque de Costos para la Valuación de Obra de Arte*. Un enfoque comparativo para el valor de obras de arte que considera como un sustituto de la compra de una obra de arte dada la posibilidad de crear otra obra de arte que sustituya la original, La estimación del Valuador se basa en el costo de reproducción o reposición de la obra de arte involucrada y la naturaleza de la reposición, v.g., si ha de ser *nuevo por viejo, en base a indemnización,* una *réplica*, o un *facsímile*.

Nuevo por viejo se refiere al costo de comprar el mismo artículo o, si no esta disponible, un artículo de naturaleza y condición similar en el mercado de menudeo de obras de arte nuevas.

Base de indemnización se refiere al costo de reponer un artículo con uno similar en condición similar en el mercado de artículos de arte y antigüedades de segunda.

Una *replica* es una copia del artículo original, tan parecida como sea posible al original en términos de la naturaleza, calidad, y edad de los materiales pero creada por medios modernos de construcción.

Un *facsímile* es una copia exacta del artículo original, creada con materiales de una naturaleza, calidad y edad muy cercana y utilizando métodos del periodo original.

3.5 *Accesorios y Aditamentos*.. La totalidad de las mejoras integrales a una propiedad, que se valúan colectivamente. Ver Aditamentos del Oficio y Aditamentos del Inquilino.

3.6 *Mobiliario, Aditamentos y Equipo.* (MAyE) Un término usado en Estado Unidos para hacer referencia a la propiedad personal más y las mejoras hechas por el inquilino. Ver también Propiedad Personal.

3.7 *Bienes y Mobiliario Personal*. En algunos Estados, un término que se usa para identificar objetos portátiles y tangibles considerados por el público como propiedad personal. Ver también Propiedad Personal.

3.8 *Precio de Martillero*. La puja aceptada y anunciada, excluyendo cualesquiera honorarios o comisiones y, por tanto, no necesariamente el precio de compra. Ver también Precio de Almoneda, Venta de Trato Privado.

3.9 *Enfoque de Capitalización del Ingreso.* Un enfoque comparativo al valor que considera los datos de ingreso y gasto relacionado con la propiedad que se está valuando y estima el valor a través de un proceso de capitalización.

3.10 *Valor Intrínseco.* En algunos Estados, el importe que se considera, tomando como base de una evaluación de hechos disponibles, ser la valía“cierta” o “real” de un artículo. Un concepto de largo plazo de *Valor de No Mercado* que suaviza las fluctuaciones de corto plazo del precio.

3.11 *Mejoras a lo Arrendado* o *Mejoras del Inquilino.* Mejoras o adiciones fijas a la tierra o edificios, instaladas y pagadas por el inquilino ara satisfacer las necesidades del inquilino; usualmente removidas por el inquilino al término del contrato; la remoción no causa daño al resto del inmueble. Ver también Propiedad Personal,

3.12 *Enfoque de Comparación de Ventas*. Una forma general de estimar una indicación de valor de propiedad personal o un derecho de propiedad sobre propiedad personal, usando uno o más

métodos que comparan lo que se está valuando con propiedades similares o derechos de propiedad sobre propiedades similares. Este enfoque de valuación de propiedad personal depende del conocimiento y experiencia del Valuador en el mercado así como d los datos registrados sobre artículos comparables.

3.13 *Valor de Mercado*. Ver NIV 1, epígrafe 3.1.

3.14 *Propiedad Personal*. Un concepto legal que se refiere a todos los derechos, intereses y beneficios relacionado con la propiedad en bienes diversos a los inmuebles. En ciertos Estados, los bienes de propiedad personal se designan legalmente como bienes muebles a diferencia de los inmuebles, que puede referirse o a propiedad raíz o a bienes raíces. Los bienes de propiedad personal pueden ser tangibles, como un mueble, o incorpóreo, como una deuda o una patente. Normalmente los bienes tangibles de propiedad personal no se encuentran fijados de manera permanente a los inmuebles y generalmente se caracterizan por su movilidad. Ver también De Colección; Instalaciones y Accesorios; Muebles; Accesorios y Equipo (MAyE); Bienes y Mobiliarios Personal; Mejoras a lo Arrendado o Mejoras del Inquilino; Planta y Equipo; Accesorios del Oficio o Accesorios del Inquilino.

3.15 *Bienes Muebles (Personalty).* Un término legal usado en algunos Estados para designar bienes de propiedad personal a diferencia de inmuebles, que puede referirse tanto a propiedad raíz como a bienes raíces. Los bienes muebles incluyen bienes tangibles e incorpóreos que nos son bienes raíces. Ver también Propiedad Personal.

3.16 *Planta y Equipo*

(i) activos que se tienen con el fin de usarse de manera continua en las actividades de una entidad incluyendo edificios especializados, no permanentes, maquinaria (máquinas individuales o colecciones de máquinas, aditamentos del oficio, y mejoras a lo arrendado), y otras categorías de activos debidamente identificados.

(ii) Activos tangibles que;

(a) los tiene una entidad para uso en la producción o suministro de bienes o servicios, para su arrendamiento a terceros, o para fines administrativos; y

(b) se espera que habrán de usarse en un periodo de tiempo.

3.17 *Venta de Trato Privado*. Una venta negociada y formalizada entre personas en lugar de mediante subasta pública o por otro método. El precio de venta en una venta de trato privado generalmente sólo lo conocen las partes involucradas en la transacción, Véase también precio de Subasta, Precio de Martillero.

3.18 *Valuador Profesional de Inmuebles* Una persona que posee la calificación, habilidad y experiencia necesarias para estimar el valor de la propiedad inmueble para una diversidad de propósitos, incluyendo transacciones que involucran la transferencia de la propiedad del inmueble, inmuebles considerados como colateral para garantizar préstamos e hipotecas, propiedad sujeta a litigio o en depósito para arreglos de impuestos e inmuebles tratados como activos fijos en informes financieros.

3.19 *Aditamentos del Oficio y Aditamentos del Inquilino*. Aditamentos no inmobiliarios fijados al inmueble por el inquilino y usados para llevar a cabo el oficio o negocio. Ver Mejoras a lo Arrendado o Mejoras por el Inquilino. Propiedad Personal.

3.20 *Enfoque de Valuación.* Un general, una forma de estimar valor que utiliza uno o más métodos específicos de valuación. Dependiendo de la naturaleza y propósito de la propiedad, pueden aplicarse tres enfoques de valuación. Estos son *los enfoques de comparación de ventas,*

capitalización del ingreso, y costo. Su aplicación hará posible que el Valuador determine el *Valor de* Mercado o un valor diferente al *Valor de* Mercado.

3.21 *Método de Valuación.* Dentro de los enfoques de valuación, una forma específica de estimar valor.

3.22 *Procedimiento de Valuación*. Dentro de los enfoques de valuación, una forma específica de estimar el valor.

3.23 *Procedimiento de Valuación*. El acto, manera y técnica de llevar a cabo los pasos de un método de valuación.

4.0 Relación con las Normas de Contabilidad

4.1 En algunas instancias la valuación de propiedad personal que se acomete conjuntamente con la valuación de propiedad inmueble y/o una empresa proporciona una base para determinar el grado de depreciación u obsolescencia de ciertos activos fijos. En esta aplicación, la propiedad personal en sí puede o no ser la razón principal de la valuación, pero es necesaria la combinación de servicios de un Valuador de Propiedad Personal, un Valuador de Empresas y/o un Valuador de Propiedad Inmueble para distribuir y reflejar adecuadamente el *Valor de Mercado* de los activos que hayan de incluirse en el estado financiero.

5.0 Orientación

5.1 Las valuaciones de propiedad personal pueden requerirse para una variedad de usos incluyendo informes financieros, adquisición y transmisión, seguros e impuestos.

5.1.1 Cuando el propósito de la valuación requiere una **estimación de *Valor de Mercado*** , el Valuador deberá aplicar definiciones, procesos, y metodologías consistentes con lo que previene la NIV 1.

5.1.2 Cuando la encomienda pide una base de valor **distinta al *Valor de Mercado*,** v. g., valor asegurable o valor de salvamento, el Valuador deberá identificar claramente el tipo de valor involucrado, definir ese valor, y tomar los pasos necesario para distinguir la estimación de valor de una estimación de *Valor de Mercado* consistentemente con la NIV 2.

5.2 El Valuador debe tomar los pasos necesarios para asegurad que todas las fuentes de datos en las que se apoya son fiable y apropiadas para la encomienda de valuación. En muchas ocasiones, estará más allá del alcance de los servicios del Valuador llevar a cabo una verificación completa de las fuentes secundarias o terciarias de datos. De conformidad con ello, el Valuador tomará las precauciones razonables para verificar la precisión y lo razonable de las fuentes de datos como se acostumbre hacer en el(s) mercados(s) y ubicación(es) de la valuación.

5.3 No es extraño que las valuaciones de propiedad personal requieran que el Valuador de Propiedad Personal pida, y se apoye en, los servicios de otros Valuadores de Propiedad Personal y/u otros profesionales. Entonces, **los parámetros de responsabilidad relacionados con la clasificación de los artículos que integran la propiedad ha de establecerse entre los Valuadores de diferentes disciplinas para asegurar que nada se ha omitido o cargado dos veces.** Un ejemplo común es la dependencia en el Valuador de Propiedad Inmueble para valuar componentes inmobiliarios de una propiedad. **En donde se depende de los servicios de otros expertos, el Valuador de Propiedad Personal deberá:**

5.3.1 tomar las medidas de verificación que sean razonablemente necesarias para asegurar que tales servicios se desempeñan competentemente y que las conclusiones en las que se apoya son razonables y creíbles, o

5.3.2 revelar el hecho de no se tomaron esas medidas de verificación-

5.4 Frecuentemente los Valuadores de Propiedad Persona deben apoyarse en información recibida de un cliente o de los representantes de los clientes. El Valuador debe citar en su informe oral o escrito la fuente de cualquier dato de este tipo en el cual se haya apoyado, y los datos deberán verificarse razonablemente siempre que sea posible.

5.5. Aún cuando muchos principios, métodos y técnicas de valuación de propiedad personal son similares a los de otros campos de valuación, **las valuaciones de propiedad personal requieren educación, entrenamiento, habilidades y experiencia especial.**

5.6 Los requisitos de los Informes de Valuación se enfocan en el Código de Conducta de las Normas Internacionales de Valuación, y en la NIV 3. Informes de Valuación. Para propiedad personal, el Informe de Valuación debe incluir

5.6.1 Identificación de la propiedad y el dueño o derechos de propiedad que han de valuarse (localización del objeto de propiedad personal y el domicilio del dueño);

5.6.2 La fecha efectiva de valuación;

5.6.3 La base o definición de valor;

5.6.4 La identificación del dueño del interés o de la persona que emite las instrucciones (en algunos Estados, la identidad del dueño del Interés puede no hacerse pública por alguna razón de confidencialidad);

5.6.5 El propósito y uso de la valuación;

5.6.6 Las condiciones de la valuación;

5.6.7 Cargas y gravámenes sobre la propiedad; y

5.6.8 Una Declaración de Cumplimiento (firmada y fechada).

5.7 Los factores que deberá considerar (pero no necesariamente indicar en el informe) el Valuador de Propiedad Personal incluyen:

5.7.1 Derechos, privilegios, o condiciones vinculadas a la propiedad de los bienes en estudio

5.7.1.1 Los derechos de propiedad se estipulan de diversos documentos legales

5.7.1.2 Los derechos y condiciones contenidos en un acuerdo del dueño o un intercambio de correspondencia; estos derechos pueden o no ser transferibles a un nuevo dueño de la propiedad en estudio.

5.7.1.3. Los documentos pueden contener restricciones sobre la transferencia de la propiedad o pueden contener provisiones que regias la base de la valuación que debe adoptarse en el caso de transferencia de la propiedad**.**

5.7.2 La naturaleza de la propiedad y la historia de transferencia de la misma (origen)

5.7.2.1 Ventas o transferencias anteriores de la propiedad del bien.

5.7.3 El panorama económico que puede afectar a la propiedad en estudio, incluyendo perspectivas políticas y política gubernamental.

5.7.4 La condición y perspectivas de un mercado específico en que se comercialicen propiedades personales que pueda afectar a la propiedad en estudio.

5.7.5 Si la propiedad tiene o no un valor incorpóreo

5.7.5 1 Si el valor incorpóreo está inherente en la propiedad personal, el Valuador debe asegurar que el valor incorpóreo queda completamente reflejado, independientemente de que el valor incorpóreo identificable haya sido valuado en forma separada o no lo haya sido.

5.7.5.1.1 El valor incorpóreo, hasta donde puede razonarse, debería distinguirse del valor de la propiedad tangible.

5.7.5.2 Es esencial que el Valuador esté consciente de las restricciones y condiciones legales que se desprenden de la legislación del Estado en donde existe la propiedad.

5.7.5.3 Frecuentemente, en particular en el uso de transacciones de adquisición, es difícil obtener información adecuada. Aún cuando pueda conocerse el precio real de la transacción, el Valuador puede no conocer que garantías y seguridades dio el vendedor, si éste entregó efectivo u otros activos antes de la adquisición, como debe distribuirse el valor entre los activos adquiridos, o que impacto puede haber tenido en la transacción una planificación impositiva.

5.7.5.4 Por las razones explicadas en el epígrafe 5.7.5.3, los datos comparables siempre deben usarse con cuidado, pudiendo ser necesario hacer ajustes. Cuando se utilizan resultados de subastas, debe tenerse en cuenta que tales resultados pueden representar transacciones para un pequeño sector de mercado. Pueden requerirse ajuste por las diferencias debidas a diferentes niveles de mercado.

5.7.6 Cualquier otra información que el Valuador crea relevante.

5.8 Valuaciones de propiedad personal llevadas a cabo mediante el *enfoque de comparación de ventas*

5.8.1 El *enfoque de comparación de ventas* compara el sujeto de valuación con propiedades y/o intereses de propiedad similares que ha sido vendidos en el mercado abierto.

5.8.2 Las dos fuentes de datos más comunes en el *enfoque de comparación de ventas* son resultados de subastas publicados y transacciones de las cuales informan empresas ordinariamente involucradas en el comercio de propiedades similares.

5.8.3 Debe haber una base razonable para la comparación con y la dependencia en propiedades similares en el *enfoque de comparación de ventas*. Estas propiedades similares deberían comercializarse de manera regular en el mismo mercado que la propiedad en estudio o en un mercado que responde a las mismas variables económicas. La comparación debe hacerse de manera que tenga significado y no deberá desorientar. Los factores a considerar sobre si existe una base razonable de comparación incluyen:

5.8.3.1 Similitud con la propiedad en estudio en términos de características descriptivas cuantitativas y cualitativas

5.8.3.2 Cantidad de datos sobre la propiedad similar y cuan verificables son

5.8.3.3 Si el precio de la propiedad similar representa una transacción libre

5.8.3.4 Es necesaria una amplia investigación imparcial en busca de propiedades comparables para establecer la independencia y fiabilidad de la valuación. La búsqueda debe incluir criterio objetivos simples para seleccionar propiedades similares.

5.8.3.5 Debe hacerse un análisis comparativo de semejanzas y diferencias cualitativas y cuantitativas entre las propiedades similares y el propiedad en estudio

5.8.3.6 En donde sea apropiado, puede ser necesario hacer ajustes para hacer más comparable el valor de las propiedades similares al de la propiedad en estudio. Puede ser necesario hacer ajustes por aspectos inusuales, no recurrentes y singulares.

5.8.3.7 Si son aplicables, deben hacerse ajustes apropiados por diferencias en los términos de propiedad de la propiedad en estudio y los de las propiedades similares con relación al carácter e influencia de tal procedencia o la aptitud o falta de ella, de comercialización/venta.

5.8.4 Cuando se usan transacciones previas de la propiedad en estudio para proveer orientación en la valuación, puede ser necesario hacer ajustes por el paso del tiempo, cambios en la propiedad en estudio, y por circunstancias cambiantes en la economía, industria, apreciación de los entendidos, y el negocio en que esas propiedades se comercializan.

5.8.5 Las reglas de valuación anecdóticas, o empíricas, pueden ser útiles en la valuación de una propiedad o derecho de propiedad en una pieza de propiedad personal. Sin embargo, a las indicaciones de valor derivadas del uso de tales reglas no deberá atribuírseles peso sustancial a menos que pueda demostrarse que compradores y vendedores se apoyan sustancialmente en ellas.

5.9 Valuaciones de propiedad personal realizadas por la vía del *enfoque de de capitalización del ingreso*.

5.9.1 El e*nfoque de capitalización del ingreso* al valor considera datos de ingresos y egresos relacionados con la propiedad que se valúa y estima el valor mediante un proceso de capitalización.

5.9.2 La aplicación del e*nfoque de capitalización del ingreso* puede ser apropiada en la valuación de muebles, instalaciones y equipo (MIyE) esenciales para la operación de propiedades como hoteles, apartamentos amueblados e instalaciones de asistencia.

5.9.2.1 Los MIyE pueden ser objeto de uso pesado y, por lo tanto, requerir reemplazo periódico con el fin de mantener el atractivo y utilidad de la instalación.

5.9.2.2 Las vidas útiles de los bienes de MIyE se estiman con base en su calidad, durabilidad, y la cantidad de uso que reciben. Puede entonces calcularse una media ponderada para las vidas de MIyE.

5.9.2.3 Una estimación del costo futuro de reposición de los artículos considerados como MIyE se divide entre esta cifra para llegar a un fondo anual para reposición/ renovación. El fondo de renovación/reposición se incluyen entre los gastos/egresos de operación de la entidad.

5.10 Valuaciones de propiedad personal realizadas por la vía del *enfoque de costo*.

5.10.1 El *enfoque de costo* considera como un sustituto para la compra de un artículo de propiedad personal dado, la posibilidad de crear otro artículo equivalente al original o uno que podría proporcionar igual utilidad sin un costos indebido producido por el retraso.

5.10.2 La estimación del Valuador se basa en el costo de reproducción o sustitución de la propiedad o activo en estudio.

5.10.2.1 El costo de reposición se refiere a lo uno esperaría pagar por un objeto de edad, tamaño, color y condición similar. Generalmente, busca establecer el costo de una pieza alternativa o de una *réplica*, o copia del artículo original, tan parecido como sea posible al original en términos de naturaleza, calidad y edad de los materiales pero creado por medio de métodos de construcción modernos.

5.10.2.1.1 En el caso de activos como antigüedades o pinturas valiosas, la reposición puede no ser posible independientemente del costo.

5.10.2.1.2 El costo de reproducción se refiere a lo que uno esperaría pagar por un *facsímile*, o copia exacta, del artículo original, creado con materiales de una naturaleza, calidad y edad muy similar y usando métodos de construcción del periodo original.

5.10.2.1.3 Con el tiempo algunos objetos de propiedad personal que no sufren depreciación física pueden apreciarse debido a que el costo actual de reponer o reproducir tales objetos de manera típica sobrepasa los incrementos en su precio actual.

5.10.3 La aplicación del *enfoque de costo* es especialmente apropiada en valuaciones propiedad personal como bienes manufacturados o artículos de los cuales existen copias múltiples, v. g., grabados, figuras de porcelana o productos elaborados en una casa de moneda.

5.11 Procesos de conciliación

5.11.1 La conclusión de valor deberá basarse en

5.11.1.1 la definición de valor;

5.11.1.2 el propósito y uso que se pretende dar a la valuación; y

5.11.1.3 toda la información pertinente a la fecha de valuación que fuere necesaria teniendo a la vista el alcance de la encomiendo.

5.11.2 La conclusión de valor también deberá basarse en estimaciones de valor obtenidas de los métodos de valuación empleados.

5.11.2.1 La selección de y dependencia en los enfoques, métodos y procedimientos apropiados depende del criterio del Valuador.

5.11.2.2 El Valuador debe usar su juicio al determinar el peso relativo que ha de darse a cada una de la estimaciones de valor durante el Proceso de Valuación. El Valuador debería explicar el razonamiento y la justificación de los métodos de valuación usados y para la ponderación de los métodos en que se apoyo al llegar a la conciliación de valor solicitada.

6.0 Fecha de Vigencia

6.1 Esta Orientación Internacional de Valuación entró en vigor el 31 de enero de 2005.

Nota Internacional de Orientación en Valuación No. 6

Valuación de Negocios (Revisada en 2005)

1.0 Introducción

1.1 El Comité Internacional de Normas de Valuación adoptó está Orientación de Aplicación y desempeño para mejorar la consistencia y calidad de las valuaciones de negocios en la comunidad internacional para beneficio de los usuarios de estados financieros y usuarios de valuaciones de negocios.

1.2 Las valuaciones de negocios generalmente se solicitan y ejecutan sobre la base de valuación de *Valor de Mercado* aplicando las previsiones de la Norma IVSC 1. En donde se usan otras bases de valuación, con la debida explicación y revelación, se aplican las previsiones de la Norma IVSC 2.

1.3 En general los conceptos, procesos y métodos aplicados en la valuación de negocios son los mismos que para otros tipos de valuaciones. Ciertos términos tienen diferente significado y uso. Esas diferencias se convierten en importantes revelaciones en dondequiera que se usen. Esta Orientación presenta importantes definiciones utilizadas en la valuación de negocios.

1.4 Los Valuadores y usuarios de los servicios de valuación deben cuidar de distinguir entre el valor de una entidad de negocios, la valuación de los activos de propiedad de tal entidad, y las varias aplicaciones posibles de las consideraciones de negocios o negocio en marcha que se encuentran en la valuación de derechos sobre propiedad inmobiliaria. Un ejemplo de esto último es la valuación de inmuebles con potencial de comercialización.

2.0 Alcance

2.1 Esta Orientación se provee para auxiliar en el proceso de emitir o usar valuaciones de negocios.

2.2 Esta Orientación no ha de entenderse como base de responsabilidad civil y no deberá crear presunción o prueba legal de que se ha infringido alguna obligación legal.

2.3 Además de los elementos que son comunes a otras a Orientaciones de Aplicación y Desempeño de las Normas IVSC, esta Orientación contiene una más amplia discusión de l proceso de valuación de negocios. Se incluye para tipificar lo que de manera común está involucrado en la valuación de negocios y proporcionar una base de comparación con otros tipos de valuaciones, pero no debe considerarse ni como obligatorio ni como limitativo excepto en los términos que señala esta Orientación o en otra parte de las Normas IVSC.

2.4 Puesto que también son aplicables a la valuación de negocios otros principios de valuación, Normas IVSC, y Orientaciones de Aplicación y Desempeño, debe entenderse que esta Orientación incorpora todas las demás porciones aplicables de las Normas IVSC.

3. Definiciones[*]

3.1 *Valor en Libros Ajustado.*: El valor en libros que resulta cuando el importe de uno o más activos o pasivos se agrega, elimina o modifica en relación a los montos reportados en los libros.

3.2 *Enfoque Basado en Activos.* Un medio de estimar el valor de un negocio y/o los derechos del capital propio sobre el mismo, usando métodos basados en el *Valor de Mercado* de los activos individuales menos los pasivos.

[*] Se respeta en este listado el orden alfabético del original en lengua inglesa, que no corresponde al orden alfabético castellano.

3.3 *Valor en Libros.*

3.3.1 Con respecto a los activos, el costo capitalizado de un activo menos la depreciación acumulado, desgaste o amortización como se consigna en los libros de contabilidad del negocio.

3.3.2 Con relación al negocio, la diferencia entre el total de activos (neto de depreciación, desgaste y amortización) y el total de pasivos de un negocio como están consignados en el balance.

3.4 *Valuador de Negocios.* Persona que por su educación, entrenamiento y experiencia esta capacitada para realizar la valuación de un negocio, de los derechos de propiedad sobre un negocio, valores o activos incorpóreos.

3.5 *Entidad de Negocios.* Una entidad comercial, industrial, de servicio o inversión que se dedica a una actividad económica.

3.6 *Valuación de Negocios.* El acto o proceso de llegar a una opinión de o estimar el valor de un negocio o empresa o un interés o derecho sobre ella.

3.7 *Capitalización*

3.7.1 La conversión de ingreso a valor

3.7.2 La estructura de capital de un negocio

3.7.3 El reconocimiento de una erogación como activo o bien de capital en lugar de cómo gasto en el periodo.

3.8 *Factor de Capitalización.* Cualquier multiplicador que se utiliza para convertir ingreso a valor.

3.9 *Tasa de Capitalización.* Cualquier divisor (generalmente expresado como un por ciento) que se usa para convertir ingreso a valor.

3.10 *Estructura de Capital.* La composición del capital invertido.

3.11 *Flujo de Efectivo.*

3.11.1 *Flujo Bruto de Efectivo.* Ingreso neto después de impuestos más partidas no de efectivo o y amortización.

3.11.2 *Flujo Neto de Efectivo.* Durante un periodo de operación, el importe de efectivo que queda después de que se han satisfecho todas las necesidades de efectivo de la empresa. El *flujo neto de efectivo* típicamente se define como el efectivo disponible para capital propio o capital invertido.

3.11.3 *Flujo Neto de Efectivo de Capital.* Incremento neto, después de impuestos, más depreciación y otros cargos que no son en efectivo, menos incrementos al capital de trabajo, menos gastos de capital, menos decrementos en principal de deuda de capital invertida, más incrementos en principal de deuda de capital invertida.

3.11.4 *Flujo Neto de Efectivo de Capital Invertido; Flujo neto de efectivo de capital,* más pagos de interés neto de ajustes de impuestos, menos incremento neto de el principal de deuda.

3.12 *Control*. El poder de dirigir la administración y políticas de una empresa.

3.13 *Prima de Control*: El valor adicional inherente en el interés controlador en contraste con el interés minoritario, que refleja su poder de control.

3.14 *Descuento por Carencia del Control* Un monto o por ciento deducido de la participación pro rata del valor de 100 por ciento de un interés sobre el capital de un negocio par reflejar la ausencia de alguno d todos los poderes de control.

3.15 *Tasa de Descuento.* La tasa de retorno utilizada para convertir una suma monetaria, pagadera o por recibir en el futuro, a valor presente.

3.16 *Vida Económica.* El periodo de tiempo a lo largo del cual la propiedad podría utilizarse de manera rentable.

3.17 *Fecha Efectiva.* La fecha para la que es aplicable la opinión de valor del Valuador (A la que también se denomina Fecha de Valuación o Fecha de referencia).

3.18 *Empresa.* Ver Entidad de negocios

3.19 *Negocio en Marcha.* Una empresa en operación

3.20 *Valor de Negocio en Marcha.*

3.20.1 El valor de una empresa o de los derechos sobre ella, como negocio en operación.

3.20.2 Elementos incorpóreos de valor en un negocios que resultan de factores tales como: tener una fuerza de trabajo entrenada, una planta operativa y contar con las licencias, sistemas y procedimientos necesarios.

3.21 *Reputación, Favor del Cliente*.[+]

3.21.1 Los beneficios económicos futuros que habrán de surgir de activos que no son susceptibles de identificación individual y de ser reconocidos por separado.)IRFS 3, Apéndice A).

3.21.2 *Reputación o Favor del Cliente Personal*. El valor de utilidades superior y más allá de las expectativas del mercado, que habría de extinguirse a la venta de un inmueble especializado para comercialización, junto con aquellos factores financieros específicamente relacionados con el operador actual del negocio, tales como impuestos, política de depreciación, costos de obtener préstamos y capital invertido en el negocio.

3.21.3 *Reputación Susceptible de Transferencia*. Aquel activo intangible que surge como resultado de un nombre o una reputación específicamente conectados al inmueble, favor de la clientela, ubicación, productos, y factores similares, que general beneficios económicos. Es inherente a la propiedad especializada para comercialización, y pasará al nuevo dueño con la venta.

3.22 *Compañía Controladora* Una empresa que recibe rendimientos o producto por sus activos.

3.23 *Enfoque de ingresos.* Una forma general de estimar el valor de un negocio, derechos de propiedad sobre un negocios o valores usando uno o mas métodos mediante los cuales el valor se determinar convirtiendo los beneficios esperados.

[+] El término inglés es GOOODWILL, que conforme a la *Terminología de Valuación de Bienes Raíces*, Briceño, S., Caracas, significa reputación, valor de llave, valor extrínseco. En España se le ha traducido, consideramos que con mayor propiedad, como *favor público*, expresión que refleja más claramente el concepto original acuñado en Estados Unidos en 1859.

3.24 *Capital Invertido.* La suma a largo plazo de deuda y capital de un negocio.

3.25 *Interés Mayoritario.* Posición de propiedad superior al 50% del poder votante.

3.26 *Control Mayoritario.* El nivel o grado de control que proporciona una posición mayoritaria.

3.27 *Enfoque de Mercado.* Un forma general de estimar una indicación de valor de un negocio, derecho de propiedad sobre un negocio o valor utilizando uno o más métodos que comparan el sujeto con negocios, derechos de propiedad y valores similares, que han sido efectivamente vendidos.

3.28 *Valor de Mercado.* Véase la NIV 1, epíg. 3.1.

3.29 *Descuento por Susceptibilidad de Comercialización.* Un importe o porcentaje que se substrae aritméticamente de los derechos del capital de propiedad para tomar en cuenta la falta de atracción mercantil del bien.

3.30 *Interés Minoritario.* Posición de propiedad inferior al 50% del poder votante en un negocio o empresa.

3.31 *Descuento por Minoría.* Un Descuento por falta de control que se aplica al interés minoritario.

3.32 *Activos Netos.* Activo total menos pasivo total.

3.33 *Ingreso Neto.* Ingresos menos erogaciones, incluyendo impuestos.

3.34 *Compañía Operadora.* Una empresa que realiza una actividad económica, haciendo, vendiendo o intercambiando un producto o servicio.

3.35 *Tasa de Retorno.* Un monto de ingreso (pérdida) y/o cambio en el valor realizado o anticipado sobre una inversión, expresado como un por ciento de esa inversión.

3.36 *Costo de Reposición Nuevo.* El costo corriente de un ítem similar nuevo que tenga la equivalencia utilitaria mas cercana a la del ítem que se valúa.

3.37 *Fecha del Informe.* La fecha del informe. Puede ser la misma que o distinta de la Fecha Efectiva.

3.38 *Costo de Reproducción Nuevo.* El costo corriente de un ítem nuevo idéntico.

3.39 Enfoque de Valuación. En términos generales, una forma de estimar el valor usando uno o más métodos de valuación específicos. (Véase *Enfoque de Mercado, Enfoque de Ingresos Enfoque con Base en Activos, y.*

3.40 *Método de Valuación.* Dentro de los enfoques, una forma especifica de estimar el valor.

3.41 *Procedimiento de valuación.* La acción, modo y técnica de ejecutar los pasos de un método de valuación.

3.42 *Tasa o Razón de Valuación.* Un factor en el cual un valor o precio se emplea como denominador y la información financiera, operativa o física se usa como numerador.

3.43 *Capital de Trabajo.* El monto o importe en que los activos actuales exceden a los pasivos actuales.

4. Relación con las Normas de Contabilidad

4.1 Las valuaciones de negocios se usan comúnmente como base para hacer la distribución de los diversos activos para auxiliar en el establecimiento o reexpresión de los estados financieros. En este contexto, los Valuadores de empresas reflejan el Valor de Mercado de todas las componentes de la hoja de balance de un negocio a fin de satisfacer las Norma de contabilidad tomando en cuenta la convención que refleja el efecto de los precios cambiantes.

4.2 En algunas instancias la valuación del negocio proporcionan una base para estimar el grado de obsolescencia de ciertos activos fijos. En esta aplicación la valuación de negocios puede o no ser la principal razón para la valuación, sino que se hace necesaria la combinación de servicios del Valuador de empresas y, por ejemplo, un Valuador de inmuebles, para lograr la adecuada distribución y reflejar el Valor de Mercado de los activos que han de reflejarse en un estado financiero.

4.3 Otras consideraciones relativas a la relación entre las valuaciones de negocios y las Normas de contabilidad son similares a las provisiones que se discutieron en la Norma IVSC 2.

5. Orientación de Aplicación y Desempeño

5.1 Pueden requerirse valuaciones de negocios para un amplio numero de posibles usos incluyendo adquisición y disposición de negocios individuales, fusiones, valuación de lo que corresponde a los accionistas y otros.

5.1.1 Cuando el propósito de la valuación requiere una estimación de valor de mercado, el Valuador deberá aplicar las definiciones, procesos y metodología de Valor de Mercado consistentes con las provisiones correspondientes de la Norma IVSC 1.

5.1.2 Cuando una encomienda pida una base de valor diferente al Valor de Mercado, el Valuador deberá identificar con toda claridad el tipo de valor involucrado, definir tal valor y dar los pasos necesarios para distinguir la estimación de valor de una estimación de Valor de Mercado.

5.2 Si, en opinión del Valuador, ciertos aspectos de la encomienda indican que ha de ser necesaria y apropiada una desviación de cualquier previsión de las Normas o de esta Orientación, deberá revelarse tal desviación y claramente estipular la razón para recurrir a ella en todos los informes (orales o escritos) que emita el Valuador.

5.3 El Valuador deberá tomar los pasos que se requieran para asegurar que todas las fuentes de datos en las que se apoye son confiables y apropiadas para la valuación que se le confía. En muchos casos estará mas allá del alcance de los servicios del Valuador el realizar una verificación completa de todas las fuentes secundarias y terciarias de datos. En consonancia con esto el Valuador deberá tomar las providencias que razonablemente sean usuales en los mercados y localidad de la valuación para verificar la precisión y lógica de las fuentes de datos.

5.4 Los Valuadores de Empresas frecuentemente deben apoyarse en los servicios de Valuadores profesionales de Inmuebles y/u otros profesionales. Un ejemplo común es el apoyarse en un Valuador de Bienes Inmuebles para valuar la componente inmobiliaria propiedad de una empresa. **Cuando se empleen los servicios de otros peritos, el Valuador de empresas deberá:**

5.4.1 tomar los pasos de verificación que sean necesarios para asegurar que tales servicios se ejecutan de manera competente y que las conclusiones en que se apoya son razonables y creíbles; o

5.4.2 revelar el hecho de que no se han dado estos pasos.

5.5 Los Valuadores de empresas deben apoyarse frecuentemente en información recibida del cliente o de los representantes del cliente. Debe citar el Valuador en todos los informes orales o escritos, la fuente de toda información de este tipo en la que se haya apoyado y en cuanto ellos sea posible deberá verificar de manera razonable la información siempre que sea posible.

5.6 Aun cuando muchos principios, métodos y técnicas de la valuación de negocios son similares a otros campos de valuación, la valuación de negocios requiere educación, entrenamiento, aptitudes y experiencias especiales.

5.7 Negocio en marcha tiene muchos significados en contabilidad y en valuación. **En algunos contextos, negocio en marcha sirve como una premisa bajo la cual los Valuadores y contadores consideran a una empresa como una entidad establecida que continuará en operación indefinidamente,**

5.7.1 La premisa de negocio en marcha sirve como una alternativa para la premisa de liquidación. La adopción de una premisa de negocio en marcha permite que la empresa se valúe más arriba del valor de liquidación y es esencial para el desarrollo del *Valor de Mercado* de la empresa.

5.7.1.1 En liquidaciones, el valor de la mayoría de los activos incorpóreos (v. g., reputación) tiende a cero, y el valor de todos los activos tangibles refleja la circunstancia de liquidación. Los gastos asociados done la liquidación (honorarios de venta, comisiones, impuestos, otros costos de cierre, costos administrativos durante el proceso de cierre, y la pérdida de valor en el inventario) también se calculan y deducen de la estimación del valor de la empresa.

5.8 Estar al corriente de la actividad actual del mercado y el conocimiento de los desarrollos económicos y tendencias relevantes son esenciales para las valuaciones de empresas competentes. A fin de estimar el *Valor de mercado* de una empresa, los Valuadores de Empresas identifican y evalúan el impacto de tales consideraciones en sus valuaciones e Informes de Valuación**.**

5.9 Una descripción de una encomienda de valuación de empresas debe incluir

5.9.1 El negocio, derechos de propiedad sobre el negocio o valores a valuar;

5.9.2 La fecha efectiva de valuación;

5.9.3 La definición de valor;

5.9.4 Los derechos de propiedad;

5.9.5 El propósito de la valuación.

5.10 Los factores que deben considerarse en la valuación de empresas deben incluir

5.10.1 Los derechos, privilegios, o condiciones vinculados al interés de propiedad

5.10.1.1Los derechos de propiedad se estipulan en varios documentos legales. In diversos Estados, o en algunas jurisdicciones legales, estos documentos pueden convenio de asociación y/o la cláusula de capital en el memorando de la empresa, acta constitutiva, estatuto, contrato o acuerdo de asociación, y acuerdos de los socios o accionistas, para cita algunos.

5.10.1.2 Quienquiera que detente la propiedad del interés está obligado por los documentos de la empresa. Podrá haber derechos y condiciones contenidos en un acuerdo o en un intercambio de correspondencia y estos derechos pueden o no ser transferibles a un nuevo propietario del interés.

5.10.1.3 Los documentos pueden contener restricciones sobre la transferencia de la propiedad o pueden contener provisiones que regias la base de la valuación que debe adoptarse en el caso de transferencia del interés**.** Por ejemplo, los documentos estipular que el interés que habrá de transferirse deberá ser valuado como una fracción pro rata del valor de la emisión total de capital accionario aún cuando el interés que se transfiera represente un interés minoritario. En cada caso los derechos sobre el interés que está siendo valuado u los derechos vinculados a cualquier otra clase de interés deben considerarse desde el principio.

5.10 2 La naturaleza de la empresa y la historia de la empresa. Puesto que el valor se funda en los beneficios futuros que se obtienen por la propiedad, la historia es valiosa en tanto puede orientar sobre las expectativas de la empresa en el futuro.

5.10.3 Las perspectivas económicas que pueden afecta a la empresa en estudio, incluyendo las perspectivas políticas y de política gubernamental. Cuestiones como tasas de cambio, tasas de inflación y de interés pueden afectar en forma muy distinta a las empresas según el sector en el cual opera cada una de ellas.

5.10.4 La situación y perspectiva del sector industrial específico que puede afectar a la empresa.

5.10.5 La situación de los activos, pasivos,, capital y financiera de la empresa.

5.10.6 La capacidad de generar ganancias y pagar dividendos de la empresa.

5.10.7 Si la empresa tiene valor incorpóreo o no.

5.10.7.1 El valor incorpóreo puede estar incorporado en activaos incorpóreos identificables como patentes, marcas de fábrica, derechos de autor (*copyrights*), marcas comerciales, conocimiento, bases de datos,, etc.

5.10.7.2 El incorpóreos también puede estar contenido en activos no diferenciados, recibiendo usualmente nombres como reputación, favor del cliente, prestigio[16]. Nótese que en este contexto el valor de reputación es similar a reputación o favor del cliente en el sentido contable puesto que ambos son valores residuales (costo histórico en

[16] El original en lengua inglesa usa el vocablo *goodwill*, que recibe diferentes traducciones en los países de habla hispana. N. de. T.

términos contables) una vez que han sido tomados en cuenta todos los demás activos.

5.10.7.3 Si la empresa tiene activos incorpóreos, el Valuador debe asegurar que se refleja completamente el valor de los incorpóreos, independientemente de si los activos incorpóreos han sido valuados separadamente o no.

5.10.8 Transacciones anteriores en los intereses de propiedad de la empresa en estudio.

5.10.9 El tamaño relativo del interés de propiedad que ha de valuarse.

5.10.9.1 Hay diferentes niveles de control o falta de control. En algunas instancias podrá obtenerse el control efectivo con menos del 505 de los derechos de voto. Aún si una persona posee más del 50% de los derechos de voto y tiene el control operativo, podría haber ciertas acciones, tal como cerrar el negocio (v.g., poner todo en orden antes de que pueda disolverse la empresa), que pueden requerir un voto afirmativo de más del 50% y aún pueden requerir un voto afirmativo de todos los propietarios.

5.10.9 1 Es esencial que el Valuador tenga presentes las restricciones y condiciones legales que surgen a través de las leyes del Estado en que la empresa existe.

5.10.10 Otros datos de mercado, v. g., tasas de retorno sobre inversiones alternas, ventajas del control, desventajas de falta de liquidez, etc.

5.10.11 Los precios de mercado de acciones o derechos de participación que se comercialicen en forma pública o precios de adquisición de intereses de negocios o de empresas dedicadas a la misma o similar actividad.

5.10.11.1 Con frecuencia, particularmente en el uso de transacciones de adquisición, es difícil o imposible obtener información adecuada. Aún cuando puede conocerse el precio real de transacción, el Valuador puede no conocer las garantías e indemnidades que fueron otorgadas por el vendedor, que condiciones se dieron o recibieron, si se tomó efectivo u otros activos de la empresa antes de la adquisición o que impacto tuvo la planificación impositiva sobre la transacción.

5.10.11.2 Los datos de comparación deben usarse siempre con cuidado, inevitablemente habrá necesidad de hacer numerosos ajustes. Cuando se empleen precios de mercado comercializado públicamente se debe tener en mente que los precios de mercado son de transacciones sobre pequeñas cantidades propiedad de tenedores minoritarios. El precio encontrado en la adquisición de una empresa en su totalidad representa 100% de la empresa. Deben hacerse ajustes por las diferencias que surjan debido a diferentes niveles de control.

5.10.12 Cualquier otra información que el Valuador crea pertinente.

5.11Uso de los estados financieros

5.11.1 Son tres las metas del análisis y ajustes financieros:

5.11.1.1 Entender la relación que existe entre los estados de pérdidas y ganancias y la hoja de balance, incluyendo las tendencias a lo largo del tiempo, para evaluar el riesgo inherente en las operaciones del negocio y los prospectos de comportamiento en el futuro.

5.11.1.2 Comparación con empresas similares para evaluar parámetros de riesgo y valor; y

5.11.1.3 El ajuste de estados financieros históricos para estimar las habilidades económica de y los prospectos para la empresa.

5.12 Para auxiliar en el entendimiento de la economía de y el riesgo en un interese empresarial, los estados financieros deben analizarse en términos de 1) dineros, 2) porcentajes (por ciento de ventas por partidas del estado de ingresos y por ciento del total de activos por conceptos en la hoja de balance) y 3) razones[17] financieras.

5.12.1 El análisis en términos de dinero como queda asentado en los estados financieros se usa para establecer tendencias y relaciones entre las cuentas de ingresos y gasto en un interés empresarial a lo largo del tiempo. Estas tendencias y relaciones se usan para evaluar el flujo de ingreso esperado en el futuro, junto con el capital que se necesitará para permitir que la empresa provea ese flujo de ingresos.

5.12.2 El análisis en términos de porcentajes compara cuentas en los estados de pérdidas y ganancias a los ingresos y cuantas en las hojas de balance al total de activos. El análisis de porcentaje se usa para comparar tendencias en las relaciones, v. g., entre partidas de ingresos y de gastos, o entre cuentas de la hoja de balance, para el negocio en cuestión a lo largo del tiempo y entre negocios similares.

5.12.3 El análisis en términos de razones financieras se usa para comparar el riesgo relativo de la empresa en cuestión a lo largo del tiempo y entre negocios similares.

5.13 Para las estimaciones de *Valor de Mercado* de empresas, se hacen ajustes comunes a los registros financieros del negocio para lograr una mejor aproximación a la realidad económica tanto de los flujos de ingresos como de la hoja de balance.

5.13.1 Los ajustes a los estados financieros deberán hacerse a la información financiera reportada para partidas que sean pertinentes y significativos para el proceso de valuación. Los ajustes pueden ser apropiados por las siguientes razones:

5.13.1.1 Para ajustar los ingresos y egresos a niveles que sean razonablemente representativos de operaciones continuas esperadas;

5.13.1.2 Para presentar los datos financieros del negocio en estudio y de las empresas de orientación para comparación sobre base consistente;

5.13.1.3 Para ajustar a partir de *Valores de Mercado* de los que se ha informado;

5.13.1.4 Para ajustar por activos y pasivo no operativo y el ingreso y egreso respectivo; y

5.13.1.5 Para ajustar por ingresos y egresos no económicos

[17] El término inglés que se traduce es *ratios*, que se utiliza con el mismo significado en algunos textos en castellano, hemos preferido la traducción por el término castellano usual.

5.13.2 El que un ajuste sea apropiado o no, puede depende del grado de control que tiene quien detenta la propiedad del interés que se está valuando. Para intereses controladores, incluyendo la propiedad del interés del 100%, la mayoría de los ajustes pueden ser apropiados si el propietario pudiera hacer los cambios que el ajuste implica. Para la valuación de intereses minoritario, cuyos propietarios no tienen la habilidad para cambiar la mayoría de loas partidas, el Valuador debe cuidar que se refleje la realidad cuando considere hacer los ajustes. Los ajustes comunes incluyen:

5.13.2.1 La eliminación del impacto en el estado de ingresos de eventos no recurrentes y el impacto en la hoja de balance si lo hubiere. Puesto que estos eventos pueden no volver a ocurrir, un comprador del interés no esperaría incurrir en ellos y no los incluiría en el flujo. Pueden requerirse ajustes en impuestos. Este tipo de ajustes son apropiados de manera típica para valuaciones de intereses mayoritarios y minoritario. Los ejemplos de eventos no recurrentes incluyen:

5.13.2.1.1 Huelgas, si no son usuales.

5.13.2.1.2 Arranque de nuevas plantas.

5.13.2.1.3 Fenómenos meteorológicos como inundaciones, ciclones, etc.

5.13.2.2 El Valuador debe tener extremo cuidado al ajustar para partidas no recurrentes **cuando quiera que las partidas no recurrentes se presenten en la mayoría de los años pero en cada año aparecen como resultado de diferentes eventos**. Muchos negocios tienen partidas no recurrentes cada año y el Valuador debe hacer provisiones de contingencia para estas partidas.

5.13.2.3 La eliminación del impacto de partidas no operativas fe la hoja de balance y del estado de ingresos en el contexto de la valuación del interés de un accionista controlador, En el contexto de la valuación del interés de un accionista minoritario, estos ajustes podrían no ser apropiados. Si las partidas no operativas están en la hoja de balance, deben removerse y valuarse por separado del negocio operativo. Las partidas no operativas deben valuarse a *Valor de Mercado*. Pueden requerirse ajustes a los impuestos. Deberán tomarse en cuenta los costos de venta. Los ajustes al estado de ingresos deberás incluir la remoción tantos del ingreso como del egresos que resultan de los activos no operativos, incluyendo los impactos de impuestos. **Los ejemplos de partidas no operativas y de los ajustes apropiados incluyen:**

5.13.2.3.1 Personal que no es esencial. Elimínense el gasto de compensación, impuestos relacionados con el gasto de compensación y ajústese el impuesto sobre la renta. El Valuador debe tener cuidado de hacer ajustes por partidas tales como personal que no es esencial al llega a una cifra de utilidades sostenible. A menos que el Valuador sepa que el adquiriente o quienquiera que se ala persona para la que trabaja el Valuador, realmente tiene el poder de control para hacer el cambio y tiene intención de deshacerse de

personal que no es esencial, existe un riesgo de sobre valuar el negocio si los gastos se suman a la utilidad.

5.13.2.3.2 Activos no esenciales (v. g., un aeroplano). Eliminar el valor del aeroplano y cualesquiera activos y pasivos asociados de la hoja de balance (después de que ha sido valuada la empresa el activo no esencial se suma al valor de negocio conciliado neto de los costos de disposición, incluyendo impuestos, si los hubiere). Elimínese el impacto de tener la propiedad del aeroplano del estado de ingresos, incluyendo gastos de apoyo (combustible, tripulación, hangar, impuestos, mantenimiento, etc.) e ingresos (ingresos por renta o contratos).

5.13.2.3.3 Los activos redundantes (excedentes o no necesarios para los requisitos del negocio) deberán discutirse de manera similar con partidas no operativas. Tales partidas de activos redundantes incluyen principalmente: licencias, franquicias, derechos de autor y patentes no empleadas; inversiones en tierra, edificios de arrendamiento y equipo excesivo; inversiones en otras empresas; portafolio de valores susceptibles de comercialización; y, efectivo excedente o depósitos a plazo. El valor neto realizable de los activos redundante (libre de impuesto sobre la renta y costos de venta) debe sumarse al flujo de efectivo neto de operación. Especialmente en el primer año del periodo de pronóstico especificado.

5.13.2.4 Depreciación, podría ser necesario ajustarla partiendo de la depreciación fiscal o contable señalada en los estados financieros, a una estimación que compare de manera más precisa la depreciación usada en empresas similares. También podría ser necesario hacer ajustes en los impuestos.

5.13.2.3.5 Contabilidad del inventario, podría ser necesario ajustarla para comparar con mayor exactitud con empresas similares, cuyas con cuentas pueden llevarse sobre bases diferentes a las del negocio en cuestión, o para reflejar con mayor precisión la realidad económica. Los ajustes de inventario pueden ser diferentes cuando se considere el estado de ingresos y cuando se considere el balance. Por ejemplo, primeras entradas primeras salidas (un método de costear el inventario que supone que las existencia primero adquiridas serán las primero vendidas) puede representar más exactamente el valor del inventario cuando se construye una hoja de balance con valor de mercado. Pero al examinar el estado de ingresos, últimas entradas primeras salidas (un método de costo de inventario que supone que las existencias más recientemente adquiridas serán las primero vendidas) puede representar más exactamente el nivel de ingresos en tiempos de inflación o deflación. Podría ser necesario ajustar por impuestos.

5.13.2.6 Compensación al(os) propietario(s), podría requerirse algún ajuste que permita reflejar el costo de mercado de sustituir el trabajo del(os) propietario(s). Puede ser necesario considerar **el pago de liquidación** de personal no esencial. Podrá ser necesario hacer **ajustes por impuestos**. Puede requerirse revisar cuidadosamente los **contratos**

de servicios para ajustar en atención al valor (más que el monto visible de costo) de terminar los contratos de personal superior.

5.13.2.7 Costo de partidas referentes a arrendamientos u otros tipos de contratos con partes con las que se tiene relación de asociación, puede también requerir ajuste para reflejar pagos hecho a *Valor de Mercado*. Podría ser necesario hacer ajustes por impuestos

5.13.3En el contexto de la valuación de un interés no controlador en la entidad podrían dejar de hacerse algunos ajustes que se habrían en el contexto de la valuación de todo el negocio puesto que el interés no controlador no tendría la aptitud de hacer el ajuste.

5.13.4Se hacen ajustes a los estados financieros con el propósito de auxiliar al Valuador para llegar a una conclusión de valor. Si el Valuador actúa como consultor para el comprador o el vendedor en una transacción propuesta, los ajustes deberán entenderse por el cliente. Por ejemplo, el comprador que propone debería entender que el valor derivado después de los ajustes puede representar el máximo que debería pagarse. Si el comprador no cree que puedan hacerse mejorar financieras o de operación, puede ser apropiado un precio menor.

5.13.5 Los ajustes hechos deberá describirse y respaldarse completamente. El Valuador deberá tener sumo cuidado al hacer ajustes a los registros históricos. Tales ajustes deberán discutirse totalmente con el cliente. El Valuador solamente deberá hacer ajustes una vez que ha tenido suficiente acceso al negocio para respaldar su validez.

5.14Enfoques en la valuación de empresas

5.14.1 *Enfoque de Mercado* a la valuación de empresas

5.14.1.1El *enfoque de mercado* compara el bien en estudio con empresas, intereses sobre empresas y valores similares que se han vendido en el mercado (abierto).

5.14.1.2Las tres fuentes más comunes de datos usados en el *enfoque de mercado* son mercados públicos de acciones en los que se comercializan los intereses sobre negocios similares, el mercado de adquisición en el que se venden y compran negocios completos y transacciones anteriores sobre la propiedad del negocio en cuestión.

5.14.1.3Debe haber una base razonable de comparación con y apoyo en las empresas similares en el *enfoque de mercado*. Estas empresas similares deben estar en el mismo sector industrial de aquella que se valúa o en un sector que responde a las mismas variables económicas. La comparación deberá hacerse en una manera que tenga sentido y no deberá desorientar. Los factores a considerar en si existe una base de comparación razonable incluyen:

5.14.1.3.1 Similitud con el negocio en estudio en términos de características empresariales cualitativas y cuantitativas.

5.14.3.3.2 Cantidad de datos y aptitud de los mismos para su verificación.

5.14.3.3.3 Si el precio de los negocios similares representa transacciones a distancia.

5.14.1.3.3.1 Se requiere una búsqueda completa, imparcial, de negocios similares para establecer la independencia y confiabilidad de la valuación. La búsqueda debe incluir criterios simples, objetivos para seleccionar los empresas similares.

5.1.4.1.3.3.2 Debe hacerse un análisis comparativo de similitudes y diferencias cuantitativas y cualitativas entre las empresas similares y la empresa en cuestión.

5.14.1.4 Mediante el análisis de empresas que se comercian o se han adquirido de manera pública, el Valuador frecuentemente calcula razones de valuación, que usualmente son precio dividido por alguna medida de ingreso o activos netos. Debe tenerse cuidado al calcular y elegir estas razones.

5.14.1.4.1 La razón debe proporcionar información significativo sobre el valor del negocio.

5.14.1.4.2 Los datos de negocios similares usados para computar la razón deben ser precisos.

5.14.1.4.3 El cálculo de las razones debe ser exacto.

5.14.1.4.4 Si se promedian los datos, el período de tiempo considerado y los métodos de promediar deben ser apropiados.

5.14.1.4.5 Todos los cálculos deben hacerse en la misma forma para los empresas similares y la empresa en estudio.

5.14.1.4.6 Los datos de precios usados en la razón deben ser válidos a la fecha de valuación.

5.14.1.4.7 En donde se apropiado, podrá ser necesario hacer ajustes para hacer más comparables los negocios similares y el negocio en estudio.

5.14.1.4.8 Podrá ser necesario hacer ajustes para partidas no usuales, no recurrentes y no operativas.

5.14.1.4.9 Las razones seleccionadas deben ser apropiadas dadas las diferencias en riesgo y expectativas de los negocios similares y la empresa en estudio.

5.14.1.4.10 Podrán calcularse varias indicaciones de valor puesto que podrán seleccionares y aplicarse diversos multiplicadores de valor la empresa en estudio.

5.14.1.4.11 Deberán hacerse ajustes apropiados debido a las diferencias en el interés de propiedad que se estudia y los intereses de propiedad en las empresas similares con relación a control o falta de control, potencial de comercialización o falta de él, si son aplicables.

5.14.1.5 Cuando se usan transacciones previas en la empresa en cuestión para proveer orientación, será necesario hacer ajustes debido al paso del tiempo y por circunstancias cambiantes en la economía, en el sector de negocios y en la empresa.

5.14.1.6 La reglas anecdóticas o reglas empíricas, pueden ser útiles en la valuación de un negocio, interés de propiedad sobre un negocio o valor. Sin embargo no debe darse peso sustancial a las indicaciones derivadas de tales reglas a menos que pueda demostrarse que compradores y vendedores se apoyan de modo significativo en ellas.

5.14.2 *Enfoque de capitalización del ingreso* para la valuación de empresas

5.14.2.1 El *enfoque de capitalización del ingreso* estima el valor de una empresa, interés de propiedad sobre una empresa o valores calculando el valor presente de los beneficios esperados. Los dos métodos más comunes de enfoque de ingresos son la capitalización del ingreso y *el método de flujo de efectivo descontado* o *dividendos*.

5.14.2.1.1 En los métodos de capitalización del ingreso, un nivel de ingresos representativo se divide por una tasa de capitalización o se multiplica por factor de ingreso, para convertir el ingreso a valor. En teoría, el ingreso puede ser una variedad de definiciones de ingreso y flujo de efectivo. En la práctica, el ingreso medido usualmente es o un ingreso antes de impuestos o un ingreso después de impuestos. La tasa de capitalización debe ser apropiada para la definición de ingreso usada.

5.14.2.1.2 En el *análisis de flujo de caja descontado* y/o *método de dividendos*, se hace una estimación del efectivo a recibir para cada uno de diversos periodos futuros. Estos ingresos se convierten a valor mediante la aplicación de una tasa de descuento usando técnicas de valor presente. Podrían usarse muchas definiciones de flujo de efectivo. En la practica se usan normalmente flujo neto de efectivo (el flujo de efectivo que podría distribuirse a los accionistas) o dividendos reales (particularmente en el caso de accionistas minoritarios). La tasa de descuente debe ser apropiada a la definición de flujo de efectivo usada.

5.14.2.1.3 Las tasas de capitalización y de descuento se derivan del mercado y se expresan como un múltiplo del precio (derivado de datos sobre negocios o transacciones comercializadas de manera pública) o una tasa de interés (derivada de datos sobre inversiones alternas).

5.14.2.2 El ingreso o beneficios anticipados se convierten a valor usando cálculos que consideran el crecimiento esperado y la oportunidad de los beneficios, el riesgo asociado con el flujo de los beneficios y el valor del dinero en el tiempo.

5.14.2.2.1 El ingreso o beneficios anticipados deberán estimarse considerando la estructura de capital y el comportamiento histórico de la empresa; panorama esperado para le empresa, y factores específicos del sector y económicos.

5.14.2.2.2 El *enfoque de ingresos* requiere la estimación de una tasa de capitalización, cuando se capitaliza ingreso para llevar al valor o de una tasa de descuento, cuando se descuenta un flujo de efectivo. Al estimar la tasa apropiada, el Valuador deberá considerar factores como el nivel de las tasas de interés, tasa de retorno esperadas por los inversionistas sobre inversiones similares y el riesgo inherente en el flujo de beneficios esperado.

5.14.2.2.3 En métodos de capitalización que emplean el descuento, el crecimiento esperado se considera explícitamente al estimar el flujo de beneficios futuro.

5.14.2.2.4 En métodos de capitalización que no emplean el descuento, crecimiento esperado queda incluido en la tasa de capitalización. La relación, expresada como fórmula, es tasa de descuento menos crecimiento de largo plazo esperado, igual a tasa de capitalización (R=Y-Δa en donde R es la tasa de capitalización; Y es la tasa de descuento o de rendimiento; y Δa es el cambio de valor anualizado).

5.14.2.2.5 La tasa de capitalización o tasa de descuento deberá ser consistente con el tipo de beneficios anticipados que se use. Por ejemplo, deberán usarse tasas antes de impuestos con beneficios antes de impuestos; tasas netas después de impuestos deberán usarse con flujos de beneficios netos después de impuestos, y deberán usarse tasas de flujo de efectivo con beneficios netos de flujo de efectivo.

5.14.2.2.6 Cuando el ingreso pronosticado se expresa en términos nominales (precios corrientes), deben usarse tasas nominales, y cuando el ingreso pronosticado se expresa en términos reales (precios nivelados), deben usarse tasas reales. De manera similar, la tasa esperada de crecimiento del ingreso a largo plazo deberá documentarse y expresarse en términos nominales o reales.

5.14.3 Enfoque de *valuación de empresas basado en los activos*

5.14.3.1 En valuación de empresas el *enfoque con base en los activos* puede ser similar al enfoque de costo usado por los Valuadores de diferentes tipos de activos.

5.14.3.2 El *enfoque con base en los activos* se funda en el principio de sustitución, v. g., un activo no vale más de lo que costaría reemplazar todas las partes que lo constituyen.

5.14.3.3 En la ejecución del *enfoque con base en los activos*, se sustituye la hoja de balance basada en el costo con **un balance en la que todos los activos, corpóreos e incorpóreos y todos los pasivos se consignan a *Valor de Mercado* u otro valor corriente apropiado.** Puede también ser necesario considerar los impuestos. Si son aplicables valores de mercado o de liquidación, puede ser necesario considerar los costos de venta y otros gastos.

5.14.3.4 El *enfoque con base en los activos* debe considerarse en valuaciones de intereses controladores en las entidades de negocios que involucran uno o más de los siguientes:

5.14.3.4.1 Una empresa de inversión o controladora[18], tal como una empresa inmobiliaria o una empresa agraria; y

5.14.3.4.1 Un negocio que se valúa sobre una base diversa a la de negocio en marcha.

[18] Se traduce así el vocablo inglés *holding*, que en algunos textos en castellano suele emplearse sin traducción.

5.14.3.5 El enfoque con base en los activos no debería ser el único enfoque de valuación usados en encomiendas que tienen relación con empresas en operación que se valúan como negocio en marcha salvo que vendedores y compradores acostumbren usarlo. En tales casos, el Valuador debe respaldar la selección de este enfoque**.**

5.14.3.6 Si la valuación no es sobre la base de negocio en marcha, los activos deberán valuarse sobre una base de *Valor de Mercado* o conforme a una base que suponga un periodo de tiempo de exposición en el mercado recortado, si ello es apropiado. **E**n este tipo de valuación deben tomarse en cuenta t**odos** los costos relacionados con la venta de los activos o el cierre del negocio. Los activos incorpóreos, como el favor del cliente, pueden no tener valor en estas circunstancias, aún cuando puedan retener su valor otros activos incorpóreos como patentes, marcas de fábrica o marcas registradas.

5.14.3.7 Si la empresa controladora simplemente tiene la propiedad y recibe ingresos por inversión en el inmueble, deben obtenerse *Valores de Mercado* para cada una de las propiedades.

5.14.3.8 Si ha de valuarse una empresa controladora de inversión, los valores, tanto cotizados como no cotizados, la liquidez del interés y el tamaño del interés pueden ser relevantes **y pueden llevar a una desviación con respecto al precio cotizado.**

5.15 Proceso de Conciliación

5.15.1 La conclusión de valor deberá basarse en:

5.15.1.1 La definición de valor;

5.15.1.2 El propósito de y el uso que se intenta dar a la valuación;

5.15.1.3 Toda la información pertinente necesaria a la fecha de valuación teniendo en cuenta el alcance de la encomienda.

5.15.2 La conclusión de valor también habrá de basarse en estimaciones de valor derivadas de los métodos de valuación aplicados.

5.15.2.1 La selección de y dependencia en los enfoques, métodos y cálculos apropiados depende del criterio del Valuador.

5.15.2.2 El Valuador deberá de aplicar juicioso criterio al estimar el peso relativo que habrá de darse a cada una de las estimaciones de valor a que se llega durante el proceso de valuación. El Valuador deberá proporcionar el razonamiento y justificación para los métodos de valuación usados y para la ponderación de los métodos en que se apoyó para llegar a la conciliación de valor.

6.0 Fecha de Vigencia

6.1 Esta Nota Internacional de Valuación entró en vigor el 31 de enero de 2005

Nota Internacional de Orientación en Valuación No. 7

Consideración de Substancias Peligrosas y Tóxicas en Valuación (Revisada en 2005)

1.0 Introducción

1.1 El objetivo de esta Orientación de Aplicación y Comportamiento (Orientación) es auxiliar a los Valuadores en la preparación de valuaciones cuando substancias peligrosas o tóxicas puedan tener influencia en los valores de la propiedad.

1.2 Las substancias peligrosas y tóxicas se incluyen entre un número de factores ambientales posibles que, cuando es apropiado, son tomados en consideración por los Valuadores. Esta Orientación se limita a la consideración de substancias peligrosas o tóxicas porque los otros factores ambientales que pueden encontrarse en las Valuaciones típicamente se involucran menos con los temas científicos y técnicos asociados, incluyendo la legislación relativa.

1.3 Esta Orientación enfoca los conceptos, principios y consideraciones generales que guían a los Valuadores en la preparación de valuaciones cuando están presentes materiales peligrosos o tóxicos que puedan tener influencia en los valores de la propiedad. También discute conceptos que deben entenderse por los contadores, autoridades reguladoras y otros usuarios de los servicios de valuación.

1.4 Los Valuadores rara vez están calificados en las áreas legal, científica y otra de índole técnica frecuentemente involucradas en la evaluación de los riesgos asociados con substancias peligrosas o tóxicas. Al considerar los efectos de tales riesgos sobre el mercado, los Valuadores comúnmente se apoyan de la opinión pericial de otros. Como lo específica el Código de Conducta, epigs. 5.2 y 6.6, la dependencia significativa en la asesoría pericial de otros debe revelarse y explicarse en el contexto de la propiedad a la cual se alude en el Informe de Valuación.

1.5 Para la aplicación de esta NO es fundamental la adhesión del Valuador a valuaciones con base en el mercado, objetividad y la completa revelación de asuntos pertinentes. De manera similar, los Valuadores están obligados a escribir informes de valuación que sean razonablemente entendidos por los clientes y otras personas. La obligación de claridad y completa revelación es particularmente importante cuando se involucran cuestiones científicas, técnicas y legales.

1.6 Esta Orientación también prevé el adecuado tratamiento y revelación de las cuestiones relativas a substancias peligrosas o tóxicas cuando se valúan propiedades especializadas y en otras situaciones que impiden la aplicación de los conceptos de Valor de Mercado.

2.0 Alcance

2.1 Esta Orientación es aplicable a todas las valuaciones de propiedad incluyendo planta, maquinaria y equipo. Las disposiciones especiales de la Orientación deben observarse cuando se sabe o razonablemente se cree que están presentes substancias peligrosas o tóxicas que pueden influir sobre el Valor de Mercado de la propiedad.

3.0 Definiciones

3.1. S*ubstancias peligrosas o tóxicas* en el contexto de esta Orientación involucran materiales específicos que, por su presencia o proximidad, pueden tener efecto adverso sobre el valor de la propiedad debido a su capacidad de causar daño a formas de vida. Tales

materiales pueden estar incorporados en las mejoras a o en el sitio o encontrarse en o sobre la tierra. También pueden está fuera del sitio, pero en su cercanía. En algunas instancias pueden encontrarse en el aire.

3.1.1 En un uso más general diverso a esta Orientación, los *factores ambientales* pueden caracterizarse como influencias externas a la propiedad que se valúa que pueden tener efecto positivo, efecto negativo o efecto nulo sobre el valor de la propiedad. Las substancias peligrosas o tóxicas pueden encontrarse en o fuera del sitio de la propiedad valuada.

3.2. *Sustancia peligrosa* dentro del contexto de la valuación es cualquier material dentro, alrededor o cerca de la propiedad que se está valuando que tiene suficiente forma, cantidad y biodisponibilidad para crear un impacto negativo sobre el Valor de Mercado de la propiedad.

3.3. *Tóxico* describe el status de un material, sea gas, líquido o sólido, que en forma, cantidad y ubicación a la fecha de valuación tiene la capacidad de causar daño a formas de vida. *Toxicidad* se refiere al grado o extensión de tal capacidad.

4.0 Orientación de Aplicación y Comportamiento

4.1 Aún cuando las expresiones *Valor de Mercado* y *Valor Razonable* pueden no siempre ser sinónimos (ver Normas Internacionales de Valuación 1 y 2 [NIV 1 y 2]) cada tipo de valor refleja el comportamiento del mercado bajo las condiciones contenidas en cada definición. Al grado en que os valores de la propiedad sobre los que se reporta cualquier tipo de valor puede verse afectado por sustancias tóxicas o peligrosas, son necesarias apropiada discusión y la aplicación de procedimientos de valuación apropiados a las circunstancias al hacer e informar la valuación.

4.2 Esta NO es aplicable a todas las circunstancia que involucran la revelación abierta de valores inmobiliarios, sea que se reporten individualmente o en conjunto, cuando puedan tener efecto adverso sobre esos valores sustancias peligrosas o tóxicas. Además del posible efecto de tales consideraciones sobre las propiedades que se valúan, es posible que haya otros consideraciones adicionales tales como los costos de curación o restauración, costos de mantenimiento o monitoreo, riesgos a terceros o reglamentarios, y otros similares. Así, la adecuada revelación y manejo son esenciales en valuaciones usadas para preparar estados financieros y cuentas relacionadas con ellos.

4.3 En el curso de la realización ordinaria de valuaciones de activos, el Valuador recibirá instrucciones de los Directores de la empresa conforme lo previene la NIV 1. Cualesquiera instrucciones especiales al Valuador en relación al manejo de cuestiones relacionadas con substancias peligrosas o tóxicas que puedan tener impacto negativo sobre el valor de la propiedad son revelaciones importantes que han de discutirse por el Valuador en el Informe o Certificado de Valuación bajo la NIV 1. Estas vendrán acompañadas por la explicación del Valuador en relación a como se manejaron estas cuestiones en el Proceso de Valuación; cualesquiera suposiciones que se hagan; y el efecto, cualquiera que sea, de tales consideraciones sobre el valor de que se informa.

4.4 Aún cuando los efectos de las substancias peligrosas o tóxicas se derivan del mercado en una encomienda de *Valor de Mercado*, tales efectos pueden no ser tan fácilmente discernibles cuando se valúa una propiedad para la cual el método de *Costo de Reposición Depreciado* es apropiado. De conformidad con la NIV 1, al aplicar el método de CRD, los Valuadores deberán aplicar los principios de esta NO hasta donde sea posible y deberán revelar completamente la extensión de sus análisis y las bases para sus conclusiones.

4.5 La definición contable de *pérdida por deterioro* es el importe por el cual el monto cargado de un activo o de una unidad generadora de efectiva excede su monto recuperable (IAS 36, epíg 5). El impacto negativo de materiales peligrosos o tóxicos que están presentes en una propiedad puede contribuir a su deterioro. La pérdida por deterioro que sufre la propiedad en donde están presentes tales sustancias puede incluir el efecto adverso de esas sustancias sobre el valor de la propiedad (véase adelante epíg. 5.4).

5.0 Orientación

5.1 En la negociación con un cliente o cliente potencial sobre materias relacionadas con la valuación de propiedades cuando hay presentes condiciones ambientales conocidas o que razonablemente puede descubrirse que pueden tener influencia adversa sobre los valores de la propiedad, el Valuador deberá revelar al cliente la profundidad de su conocimiento, experiencia y competencia para tratar con la situación.

5.1.1 Si los factores ambientales se conocen o se sospecha que existen al tiempo en que el Valuador y el posible cliente están discutiendo la encomienda potencial, el Valuador debe asegurarse de que el cliente entiende las obligaciones de competencia y revelación del Valuador y que el emprender la comisión de ninguna manera comprometerá esas obligaciones.

5.1.2 Si los factores ambientales se descubren después de iniciar los trabajos de la encomienda, el Valuador deberá hacer al cliente las revelaciones de conocimiento, experiencia y competencia que se especifican en esta Orientación y después cumplir con todos los demás requisitos de revelación que establecen las NIV.

5.2 Reconociendo que muchas situaciones ambientales requerirán asesoría sobre cuestiones físicas, legales, científicas y técnicas de otro orden, si la encomienda es por otras razones aceptables tanto para el cliente como para el Valuador, el Valuador deberá dar los pasos necesarios para completar el trabajo de manera competente. Estos pasos podrán incluir el estudio personal apropiado, asociación con otro Valuador que ha adquirido el conocimiento, experiencia y competencia necesarios u obtener asesoría profesional de otros que poseen el conocimiento, experiencia y competencia requeridos.

5.3 La revelación de la existencia de cualesquiera substancias peligrosas o tóxicas que puedan tener efecto adverso sobre el valor de una propiedad se incluye entre los requisitos de información de las NIV 1, 2 y 3. También es requisito que el Valuador exponga la forma en que se trató ese factor en el trabajo. Si la encomienda pide la valuación de la propiedad como si no existiera tal factor ambiental, deberá hacerse una completa revelación de las suposiciones limitantes y el informe debe cumplir con la declaración de normas que se expone atrás.(Ver epíg. 5 y 5.2) Los requisitos para los informes de valuación se tratan en el Código de Conducta y la NIV 3, Informes de Valuación.

5**.4 Si existe deterioro en una propiedad, el Valuador deberá estimar el valor de la propiedad con si el deterioro hubiese sido eliminado. En donde sea posible, el Valuador deberá identificar el costo de remediar; pero si esto no es posible, el Valuador deberá revelar el hecho de que la propiedad ha sufrido deterioro.**

5.5 Si una propiedad se valúa como si no estuviera afectada por substancias peligrosas y se sabe o sospecha que existen tales substancias, el Informe de Valuación deberá contener una explicación que claramente limita el alcance de la valuación, una declaración apropiada de propósito y conclusiones apropiadamente calificadas y una restricción contra el uso de la conclusión de la valuación sin anexar una revelación que descubra la calificación y su explicación.

5.6 Los nombres y naturaleza de la asesoría pericial de otros que hayan contribuido información específica en relación con los efectos de los factores ambientales sobre la propiedad deberán reconocerse en el Informe de Valuación.

5.7 En donde no haya factores ambientales conocidos que puedan tener efecto adverso sobre el valor de la propiedad, el Valuador deberá, como cuestión de práctica usual, incluir en el Informe una condición contingente y limitante u otra rectificación indicando que la valuación fue hecha bajo el supuesto de que no se tenía conocimiento de la existencia de tales factores a la fecha de la valuación, pero que si tales factores llegaran a existir podrían tener un efecto adverso sobre el valor.

5.8 Hay una preocupación creciente en todo el mundo en relación a los efectos de las substancias peligrosas o tóxicas sobre vidas y bienes. Muchos riesgos potenciales han sido identificados recientemente y es posible que se agreguen otros a lo largo del tiempo conforme se hacen descubrimientos nuevos y adicionales y se invocan controles subsecuentes por los gobiernos o los exige el mercado.

5.9 Algunas substancias peligrosas o tóxicas pueden tener efecto material sobre os valores de la propiedad. Sin embargo, **como los Valuadores normalmente se ocupan de *Valores de Mercado*, lo saliente en las encomiendas con base en *Valor de Mercado* es la reacción del mercado a estas substancias.** Con el paso del tiempo puede determinarse que substancias que una vez se creyó no tenían efecto adverso sobre el valor de la propiedad si lo tienen. A la inversa, puede encontrarse que materiales de los que se creyó tenían un efecto substancial tienen poco o ningún efecto sobre el valor de la propiedad o tienen ese efecto sólo bajo ciertas condiciones de mercado.

5.10 El manejo de los temas físicos, legales, científicos y técnicos involucrados con las substancias peligrosas o tóxicas frecuentemente está más allá de las aptitudes del Valuador. Sin embargo, **el papel del Valuador en la consideración de tales factores se facilitará si**:

5.10.1 las situaciones que involucran substancias ambientalmente sensitivas se reconocen y tratan conforme a esta Orientación, sea que se encuentren antes de iniciar la encomienda o subsecuentemente a su comienzo;

5.10.2 se cuenta con el apoyo adecuado de asesoría y auxilio profesional de terceros cuando se requieren habilidades, conocimiento, entrenamiento y experiencia especiales, asegurando que se explica y reconoce tal auxilio en el Informe de Valuación;

5.10.3 se da el tratamiento adecuado (a) a la influencia de las substancias peligrosas o tóxicas en el proceso de valuación o, como alternativa, (b) si el proceso de valuación ha de excluir la consideración de tales cuestiones, se revelan de manera apropiada todas las suposiciones hechas, el propósito del análisis y el efecto posible de las suposiciones sobre el valor que se ha definido;

5.10.4 se hace un esfuerzo razonable para asegurar que los informes y las estimaciones de valor que contienen no se prestan a mala interpretación y pueden aplicarse razonablemente sólo para el propósito para el fueron hechos.

5.11 Se espera de los Valuadores que apliquen correctamente aquellos métodos y técnicas reconocidas que son necesarias para cumplir con esta Orientación. Cuando se valúan propiedades sujetas a alguna sustancia peligrosa o tóxica que influye adversamente sobre el valor de la propiedad, el Valuador deberá aplicar los procesos necesarios para reflejar adecuadamente cualesquiera de esas pérdidas de valor, cuidando de no aumentar ni reducir los efectos sobre el valor. **En una encomienda de *Valor de Mercado* es la responsabilidad del Valuador reflejar el efecto de mercado sobre la condición o circunstancia particular**.

5.12 Se advierte a los Valuadores que puede haber considerable controversia entre los expertos legales, científicos y de otra índole de cuya asesoría puede ser necesario que dependa el Valuador. Podrán encontrarse diferencias particulares en los métodos y extensión de la limpieza, mantenimiento o sobre vigilancia que pueden asociarse con las substancias peligrosas o tóxicas y los costos asociados.

5.12.1 Las encomiendas pueden requerir la valuación de la propiedad afectada bajo el supuesto de que cualquier efecto de valor de las substancias peligrosas o tóxicas se excluye del valor que se informa. Tales encomiendas son aceptables, siempre que la valuación resultante no sea equívoca, que el cliente esté informado de y de acuerdo con esta suposición limitante y que el Informe de Valuación exponga claramente la limitación y las razones que dan lugar a ella.

5.12.2 Debido a cuestiones técnicas ambientales frecuentemente involucradas, es común que los Valuadores, directamente o por medio del cliente , busquen asesoría de y se apoyen en las opiniones de aquellos que poseen calificación apropiada para evaluar problemas que involucran substancias peligrosas o tóxicas. **Los Valuadores deben revelar el nivel y naturaleza de confianza depositada en tales opiniones.**

5.13 Los Valuadores y usuarios de servicios de valuación debe reconocer que el efecto de una sustancia peligrosa o tóxica en particular puede variar ampliamente atendiendo a diferencias en propiedades, localización y mercados. Los efectos adversos sobre el valor pueden variar desde ninguno hasta aquellos que son más que costos de curar y remediar. Estos últimos pueden presentarse, por ejemplo, en donde el *uso mejor y más* productivo de la propiedad afectada resulta cambiado por la condición y la aptitud de comercialización y otra utilidad de la propiedad resulta alterada. En cualquier caso, **es responsabilidad del Valuador investigar y reflejar los efectos del factor ambiental sobre una propiedad particular en su mercado.**

5.14 En la encomienda típica de valuación, el Valuador no poseerá las habilidades para hacer la determinaciones legales, científicas o técnicas relacionadas con sustancias peligrosas o tóxicas, u otros factores ambientales que puedan tener efecto adverso sobre el valor. **Es importante** para la credibilidad y utilidad del valor sobre el que se informa **que si existen tales condiciones, se consideren y reporten apropiadamente.**

5.14.1 Cuando el Valuador sabe que una sustancia peligros o tóxica está presente en la propiedad especificada en la encomienda de valuación, el Valuador debe seguir todos los requerimientos de esta Orientación. Normalmente, cualesquiera peritos técnicos en cuya asesoría pueda apoyarse en Valuador serán contratados por el cliente u otros.

5.14.2 Cuando el Valuador tiene alguna razón para creer que una sustancia peligrosa o tóxica puede estar presente, el Valuador debe inmediatamente hacer del conocimiento del cliente la preocupación y solicitar de él que tome las medidas necesarias para resolver cuestiones pertinentes. Al manejar esta preocupación sobre una base privada y confidencial el Valuador evita actividades que en si podrían afectar el valor de la propiedad involucrada

5.15 Las líneas de orientación sobre la responsabilidad del Valuador de observar, localizar, e identificar sustancias o circunstancias tóxicas o peligrosas pueden variar de tiempo en tiempo dentro y entre jurisdicciones. En general, la determinación de la naturaleza, amplitud y efectos físicos de condiciones ambientales está más allá del alcance del servicio de los Valuadores.

5.16 Al tratar con substancias peligrosas o tóxicas el Valuador deberá investigar todas las cuestiones relacionadas de una manera confidencial a fin de no despertar especulación innecesaria en relación a la propiedad.

5.17 No es extraño que personas no familiarizadas con el tema de substancias peligrosas o tóxicas supongan que si hay un efecto físico de tales substancias, debe haber una reacción económica adversa. La experiencia de mercado muestra que puede haber y frecuentemente hay, importantes diferencias entre las percepciones del público en general y los efectos de mercado reales debidos a la presencia de tales substancias. **El papel de Valuador es evitar tales suposiciones y cuidadosamente considerar todos los factores significativos, llevar a cabo una competente investigación de mercado y reflejar las actitudes relevantes del mercado en relación a la situación en los Informes de Valuación.**

6.0 Fecha de Vigencia

6.1 Esta Orientación de Aplicación y Comportamiento entró en vigor el 31 de enero de 2005.

Nota Internacional de Orientación en Valuación No. 8

El Enfoque de Costo Para Informes Financieros - (CRD) (Revisada en 2005)

1.0 Introducción

1.1. El propósito de esta Nota de Orientación (NO) es asesorar a los usuarios y preparadores de informes de valuación la correcta interpretación del término *costo de reposición depreciado* para fines de informes financieros.

1.2. El *costo de reposición depreciado* es una aplicación del enfoque de costo usada en la evaluación de valor de propiedades especializadas para fines de informes financieros, cuando la evidencia de mercado es limitada. Como aplicación del enfoque de costo se basa en el principio de sustitución.

2.0 Alcance

2.1 Esta NO proporciona los antecedentes para el uso del *costo de reposición* depreciado en conexión con la Aplicación Internacional de Valuación 1 (AIV 1), Valuación para Informes Financieros.

2.1 El enfoque de costo de reposición depreciado también se discute en el NO 3 (Valuación de Planta y Equipo) y en la AIV 3 (Valuación de Activos del Sector Público para Informes Financieros, la cual se publicará próximamente).

3.0 Definiciones

3.1 *Costo de Reposición Depreciado*. El costo actual de reproducción o reposición de un activo menos deducciones por deterioro físico y todas las formas pertinentes de obsolescencia y optimización

3.2 *Propiedades especializadas.* Propiedad que rara vez, si acaso, se vende en el mercado, salvo por la vía de la venta de empresa o entidad de la que es parte, debido a singularidad, que surge de la naturaleza y diseño especializados, su configuración, tamaño, localización y otras características.

3.3 *Mejoras*. Edificios, estructuras, o modificaciones a la tierra, de naturaleza permanente, las cuales involucran inversión de trabajo y capital, cuyo objeto es acrecentar el valor o utili9dad de la propiedad. Las mejoras tienen diferentes modos de uso y vidas económicas.

3.4 *Rentabilidad Adecuada*. Cuando se ha valuado un activo mediante referencia al CRD, la *rentabilidad adecuada* es la prueba que deben aplicar los directores/administradores de la entidad para asegurar que la entidad puede respaldar la estimación de CRD. Cuando los directores/administradores de la entidad encuentran que la estimación de CRD no satisface la prueba de *rentabilidad adecuada*, la estimación asentada representa el *valor en uso* del activo.

3.5 *Potencial de Servicio.* La capacidad de proveer bienes y servicios de conformidad con los objetivos de la entidad, sea que esos objetivos sean la generación de flujos netos de efectivo o la provisión de bienes y servicios de un volumen y cantidad dadas a los respectivos beneficiarios. En el sector público, el concepto de *potencial de servicio* sustituye a la prueba de *rentabilidad adecuada* que se aplica en el sector privado.

3.6 *Activo Moderno Equivalente (AME)*. Una estructura similar a un estructura existente y que tienen equivalente capacidad productiva, que podría construirse usando materiales, técnicas y diseño moderno. El costo de reposición es la bases que se utiliza para estimar el costo de construir un *activo moderno equivalente*.

3.7 *Pérdida por Deterioro*. El importe por el cual el importe cargado en libros de un activo o unidad generadora de efectivo excede a su monto recuperable. Norma Internacional de Contabilidad 36 (IAS 36) epìg. 6.

3.8 *Optimizaciòn.* El proceso de considerar el deterioro físico y la obsolescencia funcional/técnica en un activo inmobiliario, y determinar los medios más económicos de reproducir el potencial de servicio del activo. Los costos de mejorar y remediar son pasivos contingentes que habrán de estimarse y revelarse en conjunción con el proceso de *optimización.*

4.0 Relación con las Normas de Contabilidad

4.1 El *costo de reposición depreciado* se usa cuando no hay suficientes datos de mercado para llegar a un Valor de Mercado por la vía de evidencia basada en el mercado. .

4.1.1 La Norma Internacional de Contabilidad 16 (IAS 16, Propiedad, Planta y Equipo, epígrafe 33), provee que en ausencia de evidencia basada en el mercado una entidad puede tener necesidad de estimar el valor razonable de un activo especificado usando el ingreso o un enfoque de costo de reposición depreciado.

4.1.2 La Normas Internacional de Valuación para el Sector Público (IPSAS) 17, Propiedad, Planta y Equipo, epígrafes 42 y 43, prescribe el uso del *costo de reposición depreciado* pata valuar tanto *propiedades especializadas* y *otras estructuras fabricadas por el hombre* así como *elementos de planta y equipo de naturaleza especializada*.

5.0 Orientación

5.1 Deben distinguirse los inmuebles que generalmente se venden en el mercado de las *propiedades especializadas* y *de mercado limitado* . (Ver NIV 2, Bases de Valuación Distintas al Valor de Mercado).

5.2 La clasificación de un activo como especializado no deberá llevar automáticamente a lla conclusión de que debe adoptarse una valuación por *costo de reposición* depreciado. **Aún cuando un activo puede ser especializado, en algunos casos puede ser posible llevar a cabo la valuación de una propiedad especializada usando el enfoque de comparación de mercado y/o el enfoque de capitalización del ingreso.**

5.3 En ausencia de evidencia directa de mercado, se reconoce al *costo de reposición depreciado* como un método aceptable para estimar el valor de activos especializados pero la metodología debe incorporar observaciones de mercado realizadas por el Valuador con relación al valor de la tierra, costo corriente, y tasas de depreciación. La metodología se basa en la misma transacción teórica entre partes racionales e informadas del concepto de Valuación de Mercado.

5.4 Al aplicar la metodología de *costo de reposición depreciado* el Valuador deberá:

5.4.1 Cuando valúa activos de *propiedad especializada* estimar, el valor de la tierra aplicando principios de *Valor de Mercado*, pero reconociendo las limitaciones, si las hubiere, que sobre el uso de la tierra imponen las mejoras existentes.

5.4.2 Estimar el costo bruto actual de reposición del activo, o en el caso de *inmuebles especializados*, las mejoras a la tierra, y deducir lo correspondiente a:

- **Deterioro físico**
- **Obsolescencia técnica o funcional**
- **Obsolescencia económica o externa**

5.4.3 Al evaluar el deterioro físico de las mejoras, resultado de uso y desgaste a lo largo del tiempo y carencia del mantenimiento necesario,.pueden emplearse diferentes métodos de valuación para estimar el monto requerido para rectificar la condición física de las mejoras. Pueden usarse estimaciones de elementos específicos de depreciación y cargos de los contratistas, o comparaciones unitarias directas entre propiedades en condiciones similares.

5.4.4 La obsolescencia funcional y técnica puede ser ocasionada por avances en tecnología que crean activos nuevos con la capacidad de una más eficiente entrega de bienes y servicios. Los métodos modernos de producción pueden dejar obsoletos o parcialmente obsoletos en términos de equivalencia actual de costos, a los activos previamente existentes. **Obsolescencia y optimización pueden tomarse en cuenta adoptando el costo de reposición de un *Activo Moderno Equivalente* diferenciándolo de una reproducción del activo.**

5.4.5 La obsolescencia económica que resulta de influencias externas puede afectar el valor de la propiedad en estudio. Los factores externos pueden incluir cambios en la economía, que afectan la demanda de los bienes y servicios, y, por consiguiente, la rentabilidad de las entidades de negocios.

5.5 Si el método de costo de reposición depreciado da por resultado un valor que es sustancialmente menor que el valor del activo para un uso alterno, deberá reportarse en Valor de Mercado para el uso alterno junto con una declaración de que el valor para el uso alterno no toma en cuenta cuestiones tales como cierre o alteración del negocio y los costos adicionales en que habrá de incurrirse para lograr ese uso.

5.6 En caso de que la entidad pueda no continuar como un negocio en marcha, y el Valuador considere que el valor del activo ser sustancialmente menor si deja de ser parte de un negocio en marcha, debe incluirse en el informe una declaración en ese sentido.

5.7 Con base en un proceso de observación los Valuadores estiman tasas de depreciación y vidas económicas remanentes para los edificios y otras mejoras existentes y en comparación con edificios y otras mejoras nuevos o recientes de reposición. Las tasas de depreciación analizadas pueden ser globales o separadas en los elementos físico, funcional y económico de la depreciación.

5.8 Las transacciones de inmuebles constantemente reflejan los cambiantes patrones en las tasas de depreciación y estimaciones de vida económica remanente debidos a las influencias del mercado. Los Valuadores deben identificar estos cambios y ser capaces de usarlos para soportar las tasas de depreciación aplicadas en el costo de reposición depreciado. La aplicación del costo de reposición depreciado duplica el proceso de deducción de un comprador potencial con un mercado limitado de referencia, el cual, por tanto, debe apoyarse en el costo y en el principio de sustitución.

5.9 En la aplicación del costo de reposición depreciado, el Valuador deberá asegurarse que se han considerado todos los elementos clave de una transacción de mercado. Estos incluyen

5.9.1 un entendimiento del activo, su función y su entorno;

5.9.2 recopilación de suficiente información para determina la vida física remanente (para estimar el deterioro físico) y la vida económica del activo;

5.9.3 conocimiento de los requerimientos de la empresa (para estimar la obsolescencia funcional/técnica);

5.9.4 conocimiento de lo requerimientos futuros de la empresa (para estimar la obsolescencia económica/externa);

5.9.5 familiaridad con la clase de propiedad mediante acceso a información de mercado disponible;

5.9.6 conocimiento de técnicas y materiales de construcción (para estimar el costo de un activo moderno equivalente); y

5.9.7 conocimiento suficiente para determinar el impacto de la obsolescencia económica/externa sobre el valor de las mejoras.

5.10 Para una entidad del sector público con activos especializados, una valuación realizada mediante costo de *reposición depreciado* debe someterse a la prueba de rentabilidad adecuada con relación al total de los activos propiedad de la entidad o la unidad generadora de efectivo.

5.11 Para entidades no lucrativas del sector público, la prueba de rentabilidad adecuada se sustituye por la prueba de *potencial* adecuado *de servicio*, Los gobiernos hacen especial énfasis en la prueba de potencial adecuado de servicio en el informe de activos dado que muchas agencias utilizan activos del sector público en el contexto de una obligación de servicio al público en general. **La prueba de potencial adecuado de servicio la lleva a cabo la entidad.**

5.12 La conclusión de valuación debe reportarse de conformidad con la NIV 3, Informes de Valuación.

5.12.1 El Valuador reporta el resultado como Valor de Mercado sujetándose a la prueba de rentabilidad adecuada o potencial adecuado de servicio, una prueba, que es responsabilidad de la entidad.

5.12.2 Al reportar el Valor de Mercado el Valuador deberá revelar que el método usado es costo de reposición depreciado y que puede adoptarse el valor en la contabilidad de la entidad si se aplica y satisface la prueba pertinente de rentabilidad adecuada o potencial adecuado.

6.0 Fecha de Vigencia

6.1 Esta Nota Internacional de Orientación entró en vigor el 31 de enero de 2005

Nota Internacional de Orientación en Valuación No. 9

Análisis de Flujo de Efectivo Descontado para Valuaciones Basadas en Mercado y en No-Mercado

1.0 Introducción

1.2 El *análisis de flujo de efectivo descontado (FED)* es una técnica financiera de modelación basada en suposiciones explícitas relativas a los ingresos y egresos proyectados de un inmueble o negocio. Tales supuestos se relacionan con la cantidad, calidad, variabilidad, oportunidad y duración de los flujos de entrada y salida que se descuentan a valor presente. Los análisis de FED, con datos y tasas de descuento apropiados y sustentables, es una de las metodologías aceptadas dentro del *enfoque de capitalización* para valuación. El análisis de FED ha logrado amplia aplicación debido en parte al avance de tecnología de computación. El análisis de FED se aplica en valuaciones de propiedad inmobiliaria, empresas, y activos incorpóreos; en análisis de inversión; y como un procedimiento contable para estimar valor en uso. El uso del análisis de FED ha aumentado sustancialmente en los sectores de valuación institucionales, de propiedad de inversión y empresas y frecuentemente es requerido por clientes, aseguradoras, asesores financieros y administradores y gestores de portafolios.

1.3. Las valuaciones por FED, como en el caso de otras valuaciones basadas en ingreso, se establecen sobre el análisis de datos históricos y suposiciones hechas sobre las condiciones futuras del mercado que afectan oferta, demanda, ingresos, gastos, y potencial de riesgo. Estas suposiciones determinan la capacidad de ganancias de una propiedad inmueble o empresa para la cual se ha proyectado el patrón sw ingresos y gastos/egresos.

1.4. El objetivo de esta Nota de Orientación (NO) es prescribir Principios de Valuación Generalmente Aceptados (PVGA), y medidas de buen ejercicio y debido esmero que deben seguir los Valuadores al llevar a cabo análisis de FED para valuaciones con base en mercado y no-mercado y para distinguir entre aplicaciones de análisis de FED en estos dos diferentes tipos de encomiendas de valuación.

2.0 Alcance

2.1 Esta NO se aplica a valuaciones de mercado y de no-mercado desarrolladas mediante análisis de FED. Discute la estructura y componentes de los modelos de FED y los requisitos de informes para valuaciones basadas en el análisis de FED.

2.2 El alcance de esta NO se extiende a lo razonable y sustentable de los supuestos sobre los que se basa el análisis de FED. Los supuesto hechos en cualquier valuación directamente afectan a la conclusión de valor. De conformidad con el Código de Conducta de las Normas Internacionales de Ablución, todas los suposiciones en que se apoya una valuación deben ser posibles, razonables y sustentables.

3.0 Definiciones

3.1 *Análisis de Flujo de Efectivo Descontado (FED).* Una técnica financiera de modelación basada en suposiciones explícitas relativas a los ingresos y egresos proyectados de un inmueble o negocio. Como una metodología aceptada dentro del *enfoque de ingreso* en valuación, el análisis de FED involucra la proyección de una serie de flujos periódicos de efectivo sea a un inmueble en operación, a un inmueble por desarrollar, o a una empresa. A estas series de flujo de efectivo proyectado se les aplica una tasa de descuente apropiada, derivada del mercado para establecer una indicación del valor presente del flujo de ingresos asociado con le propiedad o empresa. En el caso de propiedades inmobiliarias en operación, el flujo periódico de efectivo se estima como el ingreso bruto menos vacíos y pérdidas por impago y menos

gastos de operación/egresos. Entonces la serie periódica de ingresos netos de operación, junto con una estimación del valor de reversión/terminal, que se espera al final del periodo de proyección, se descuenta. En el caso de propiedades inmuebles por desarrollar, las estimaciones de salidas de capital, costos de desarrollar, y el ingreso de ventas que se esperan se estiman para llegar a una serie de flujos netos de efectivo que entonces se descuentan a lo largo del los periodos de desarrollo y comercialización. En el caso de empresas, se descuentan las estimaciones de flujos periódicos de efectivo y el valor de la empresa al final del periodo de proyección.

3.2. *Modelado Financiero*. La proyección del patrón de ingreso o flujo d4 efectivo periódico de una empresa o propiedad a partir del cual pueden calcularse medidas de rendimiento financiero. Las proyecciones de ingreso o de flujo de efectivo se generan a través del uso de un modelo financiero que toma en cuenta las relaciones históricas entre montos de ingreso, gasto y capital así como proyecciones de esas variables. El modelado financiero también puede usarse como una herramienta de gestión para probar expectativas de desempeño de la propiedad, medir la integridad y estabilidad del modelo del FED , o como un método para reproducir los pasos dados por los inversionistas al tomar decisiones que involucran la adquisición, venta, o tenencia de un inmueble o empresa.

3.3. *Análisis de Inversión.* Un estudio realizado para fines de desarrollo e inversión, la evaluación del desempeño de la inversión, o el análisis de una transacción que involucra propiedades de inversión- Los análisis de inversión se denominan indistintamente estudios de viabilidad (económica), análisis de mercado o de comercialización, o estudios de proyección financiera.

3.4. *Tasa de Descuento* Una tasa de retorno usada para convertir una suma monetaria, pagadera o por cobrar en el futuro, a valor presente. Teóricamente debería reflejar el costo de oportunidad del capital, v. g., la tasa de retorno que puede generar el capital si se le dan otros usos que tenga riesgo similar. También se le llama *tasa de rendimiento.*

3.5. *Tasa Interna de Retorno (TIR)*. La tasa de descuento que iguala el valor presente del flujo neto de efectivo de un proyecto con el valor presente de la inversión de capital. Es la tasa a la cual el Valor Presente Neto (VPN) es igual a cero. La TIR refleja tanto el rendimiento sobre el capital invertido y el rendimiento de la inversión original, que son consideraciones básicas de inversionistas potenciales. Por lo tanto derivar la RIT de análisis de transacciones de mercado de propiedades similares que tienen patrones de ingreso similares es un método apropiado para desarrollar tasas de descuento de mercado para uso en valuaciones para llegar al *Valor de Mercado*.

3.6. *Valor Presente Neto (VPN)*. La medida de la diferencia entre los ingresos descontados, flujos de entrada, y los costos, o flujos de salida, en un análisis de FED. En una valuación que se hace para llegar al *Valor de Mercado*, en donde los flujos de entrada y de salida descontados y la tasa de descuentos se han derivado del mercado, el VPN que resulta debería ser indicativo del *Valor de Mercado* para el *enfoque de ingresos*.

4.0 Relación con las Normas de Contabilidad

4.1 El descuento es un procedimiento normal que empleado por los contadores al considerar el valor del dinero en el tiempo.

4.2 Las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS) prescriben un procedimiento de descuento para estimar el valor en uso de un activo. Una estimación de valor en uso involucra a) estimar los flujos de entrada y salida futuros que habrán de obtenerse por el uso continuado del activo y de su disposición final y b) aplicar la tasa de descuento apropiada a esos flujos de efectivo futuros. (IAS 36, epíg. 31)

4.3 La IAS 36, epíg. 55, estipula que “la tasa (o tasas) de descuento deberá(n) ser tasa (o tasas)(antes de impuestos que refleja(n) evaluaciones actuales del mercado sobre el valor del dinero en el tiempo y los riesgos específicos del activo. La(s) tasa(s)de descuento no debería reflejar riesgos para los cuales se han ajustado las estimaciones.” También es cierto que pueden usarse otras medidas de ingreso o flujo de efectivo siempre que la(s) tasa(s) de descuento se relacionen adecuadamente con el(os) flujo(s) de ingreso(s).

5.0 Orientación

5.1. Los modelos de flujo de efectivo descontado sed estructuran con relación a un término o duración especificada. En el análisis de propiedad inmuebles, aún cuando eventos como la revisión de rentas, renovación del contrato, regeneración o rehabilitación pueden afectar el término de análisis, típicamente a este término lo impulsa un comportamiento de mercado que es característico para la clase de propiedad y su sector de mercado. Por ejemplo, el término de análisis para propiedades de inversión de manera típica es de cinco a diez años.

La frecuencia de flujos de entrada y de salida (mensual, trimestral, anual) también debe ser derivada del mercado. Como en el caso de otras metodologías aceptadas, lo flujos de entrada y de salida deberían ser apropiada y razonablemente respaldados.

Un valor de rescate/terminal puede basarse en el ingreso neto para el año que sigue al último año del análisis de FED o al ingreso neto del último año del análisis de FED. La selección del método para calcular el valor de rescate/terminal depende de los usos de los inversionistas en el área de mercado, y los Valuadores deberían reflejar esos usos y revelar completamente el método seleccionado.

Como con todos los otros componentes del análisis de FED, la tasa de descuento también debería reflejar datos del mercado, v. g., otras tasas de descuento derivadas del mercado. Las tasas de descuento deberían seleccionarse de inmuebles o empresas comparables en el mercado. Para que estas propiedades sean comparables, las entradas, gastos, riesgo, inflación, tasas reales de retorno y las proyecciones de ingresos para las propiedades deben ser similares a las de la propiedad que se estudia.

5.1.1 Los cálculos de valor presente de los flujos de efectivo frecuentemente se calculan usando tasas de descuento apropiadas para cada clase de flujo de efectivo. Un valor de rescate/terminal se capitaliza con una tasa de capitalización terminal, o rendimiento de rescate, y descontado a valor presente con una tasa de descuento apropiada. En muchas instancias, se usa una sola tasa de descuento para todos los flujos de efectivo.

5.1.2 Los flujos de efectivo y precios de venta de propiedades comparables pueden analizarse para derivar tasas de descuento de mercado o tasas internas de retorno (TIR).

5.1.3 Puede desarrollarse el modelo de FED sobre la base de flujo de efectivo antes de impuestos, después de impuestos, o nominal, o real (ajustado por inflación). La TIR debe calcularse sobre la misma base de flujo de efectivo antes de impuestos, después de impuestos, o nominal, o real usada para el flujo de efectivo. El modelo de FED debe ser consistente en la aplicación de las anteriores opciones, y el análisis de los comparables de mercado debe reflejar el mismo enfoque.

5.2. De conformidad con el Código de Conducto de las NIV, es obligación del Valuador identificar los componentes del análisis de FED, incluyendo los siguientes:

5.2.1 un periodo de proyección dentro del cual se especifican la fecha de inicio del flujo de efectivo y el número y término de periodos;

5.2.2 los componentes de flujos de entrada y flujos de salida agrupado por categoría y la razón que respalda su selección;

5.2.2.1 Para la valuación de propiedad inmobiliaria, el flujo de entrada incluye ingresos de rentas y servicios del inquilino ajustados por pérdidas de cobranza y vacíos en el caso de inmuebles terminados o propiedades edificadas, y por ingreso de ventas en el caso de inmueble en desarrollo.

5.2.2.2 Para valuación de inmuebles, el flujo de salida incluye gastos fijos y variables, fondo de reserva para reposición/renovación, erogaciones de capital, en donde sea aplicable; para propiedades por o en proceso de desarrollar, deberán identificarse los costos duros y blandos.

5.2.2.3 Para valuaciones de empresas, con mucha frecuencia el flujo de efectivo incluye todos los flujos de efectivo de entrada y de salida, tanto de naturaleza operativa como de capital. Entonces el flujo de efectivo descontado representa el dinero que un inversionista podría retirar de la empresa dejando efectivo suficiente para fondear sus operaciones y crecimiento.

5.2.3 financiamiento de la deuda o servicio de la deuda (pago de interés y capital) por periodo y la tasa efectiva anual conforme a al cual se calcula el interés periódico, si es aplicable;

5.2.4 los flujos netos de efectivo por periodo (suma de flujos de ingreso menos la suma de flujos de egreso);

5.2.5 la tasa o tasas de descuento que se aplican a los flujos netos de efectivo y el razonamiento detrás de ello y el respaldo para su selección;

5.2.6 la tasa de capitalización terminal/rendimiento de reversión que se aplica para calcular el valor de rescate/terminal y el razonamiento en que se apoya su elección; y

5.2.7 una lista de todas las suposiciones en que se apoya el análisis.

5.3. El análisis de FED utilizar evidencia de mercado y de manera típica refleja los procesos de pensamiento expectativas y percepciones de los inversionistas y otras actores en el mercado. Como una técnica de pronóstico, el FED no debe juzgarse sobre la base de si ,finalmente se realizó el pronóstico específico de FED, o no sino más bien sobre lel grado de respaldo de mercado para el pronóstico de FED a la fecha en que fue hecho.

5.3.1 Cuando se usa el FED para desarrollar una estimación de *Valor de Mercado*, la valuación debería satisfacer todos los criterios para estimaciones de *Valor de Mercado* señaladas en la NIV 1.

5.4. Cuando un cliente proporciona al Valuador requisitos específicos que no corresponden a los de estimaciones de *Valor de Mercado* en cuanto al periodo de tenencia, términos de financiamiento, impuestos o tasa de descuento, la estimación de valor resultante debe considerarse *Valor de No-Mercado*. El resultado es una estimación de valor/valía de inversión específico para las suposiciones proporcionadas más que una estimación de *Valor de Mercado*.

5.5. El análisis de FED también puede usarse para probar la validez de puntos de vista convencionales mediante análisis de supuestos variables. El resultado de esto tipo de análisis de sensibilidad es valor de inversión/valìa.

5.5.1 Si se usa el FED en esta forma, los resultados deben identificarse como *Valor de No-Mercado*, y la valuación deberá satisfacer todos los criterios para valuaciones basadas en no-mercado como se exponen en la NIV 2.

5.6. Un Valuador debería realizar suficiente investigación para asegurar que las proyecciones de flujo de efectivo y las suposiciones que forman la base para el modelo de FEWD son apropiadas y razonables para el mercado en estudio.

5.6.1 Como un ejemplo, el análisis de arrendamiento por arrendamiento para soportar una proyección de flujo de efectivo para un inmuebles con múltiples inquilinos deberá enfocar la renta contractual y la renta de mercado, fechas de terminación de contrato y de revisión del arrendamiento, graduación de renta/rentas escalonadas, gastos de operación/egresos, traspaso de gastos/costos recuperables, incentivos contractuales, gastos de capital, y cualesquiera otras provisiones específicas aplicables.

5.6.2 Las suposiciones sobre crecimiento o decrecimiento en el ingreso apoyarse en análisis de condiciones económicas y de mercado. Los cambios en gastos de operación/egresos deberán reflejar todas las tendencias de gastos y tendencias específicas para conceptos salientes de gasto.

5.6.3 Los resultados del análisis de FED deberá probarse y revisarse para detectar errores y verificar cuan razonables son.

5.7. Para derivar tasas de descuento y capitalización terminar, un Valuador usa varias fuentes de datos e información sobre bienes raíces y mercados de capital. Además de datos sobre flujos de ingresos y precios de reventa de inmuebles o empresas comparables, las encuestas de opinión de inversionistas e índices de rendimiento son útiles al seleccionar tasas de descuento siempre que el mercado para la propiedad en estudio sea consistente con el mercado para lo propiedad adquirida por los inversionistas consultados en la encuestas.

5.8. Es responsabilidad del Valuador asegurar que la información de control es consistente con la evidencia del mercado y la perspectiva que prevalece en el mercado. Más aùn, el Valuador que supervisa la construcción del modelo de FED o la selección del modelo un registrado o patentado es responsable de la integridad de ese modelo en términos de corrección teórica y matemática, de la magnitud de los flujos de efectivo y de lo apropiado de toda la información de entrada. Un Valuador debe tener adecuada experiencia y conocimiento del mercado para estructurar el flujo de efectivo y proveer otros insumos al modelo.

5.9. Al reportar los resultados de un análisis de FED, un Valuador deberá ceñirse a los requerimientos del Código de Conducto de las NIV y a la AIV 3, Informes de Valuación.

5.9.1 Deben hacerse revelaciones bajo todas las circunstancias descrita en le NIV3, epígrafes 5.11, 7.0 y 8.2.3.

5.9.2 Las suposiciones explícitas que se usan como insumos para el análisis son inherentes al análisis de FED. Para que los usuarios de servicios de valuación dispongan de la habilidad de reproducir los resultado, el Valuador debe revelar las suposiciones y el soporte para su uso al desarrollar el modelo de FED. Usando ejemplos de propiedades inmobiliarias, estos incluyen pero nos e limitan a

5.9.2.1 la fecha de iniciación, término y frecuencia utilizados en el modelo;

5.9.2.2 la renta y otros ingresos proyectados y la tasa conforme a la cual se proyecta que cambie el ingreso;

5.9.2.3 los gastos de operación proyectados y la tasa conforme a la cual se proyecta que cambiarán los gastos; y

5.9.2.4 el tratamiento de los costos de terminación/incumplimiento de contrato, vacíos y pérdidas por cobranza.

5.9.3 El Valuador debe

5.9.3.1 indicar la tasa efectiva anual conforme a la cual se calcula el interés periódico, en donde el financiamiento de la deuda o sericio de la deuda (pago de interés y capital) es una componente del flujo periódico de efectivo proyectado;

5.9.3.2 especificar la(s) tasa(s) de impuestos usadas, en donde ello sea aplicable;

5.9.3.3 explicar el razonamiento en que se sustenta cualquier provisión para conceder incentivos en los contratos de arrendamientos, en donde ello sea aplicable;

5.9.3.4 explicar el tratamiento de cualquier erogación de capital en que se haya incurrido para la adquisición o mejoramiento de la propiedad o empresa;

5.9.3.5 explicar la base para la adopción de la tasa de capitalización terminal/rendimiento de rescate y la tasa de descuento adoptada; y

5.9.3.6 identificar el modelo de flujo de efectivo descontado por el nombre del propietario o, si se trata de programa registrado, mediante el nombre del producto y su versión; describir los métodos y suposiciones inherentes en el modelo; y especificar las fechas en que se desarrollo y empleo el modelo.

6.0. Fecha de Vigencia

6.1 Esta Nota Internacional de Orientación en Valuación entró en vigor el 30 de abril de 2003.

Nota Internacional de Orientación en Valuación No. 10

Valuación de Propiedades Agrícolas

1.0 Introducción

1.1 En muchas regiones del globo las tierras dedicadas a la producción de bienes agrícolas representan el mayor y con frecuencia único recurso y base económica de la región.

1.2 Las tierras dedicadas a uso agrícola son el principal y frecuentemente único objeto de servicios de valoración para una multitud de razones incluyendo la transferencia privada y pública de la tenencia de la tierra, impuestos, determinación de colateral para financiamiento, y estudios económicos, de uso de suelo y de inversión. Las valoraciones confiables de tierras agrícolas son esenciales para asegurar la disponibilidad de capital necesario para, promover el uso productivo de la tierra, mantener la confianza de los mercados de capital, y reunir las necesidades generales para la información financiera.

1.3 Proveer un servicio de valoración confiable y preciso requiere que el Valuador posea un profundo conocimiento y entendimiento de los elementos físicos y económicos que afectan la capacidad productiva de las tierras agrícolas y el valor de las mercancías que se producen en ellas.

1.4 Las características físicas y económicas de las tierras agrícolas difieren de las de entornos no agrícolas o urbanos en grados de importancia

1.4.1 Los suelos en un entorno urbano deben hacerse aptos para soportar las mejoras que se apoyan en ellos. En propiedades agrícolas, el suelo es el principal agente en producción, variando en su capacidad para soportan una cantidad dada de una mercancía o clase de mercancías en particular.

1.4.2 En ambientes urbanos el uso y/o goce económico de la propiedad y/o de las comodidades que provee pueden permanecer sin cambio a lo largo de un periodo de años y aún pueden estar garantizadas por un arreglo contractual. En tanto que para algunas propiedades agrícolas, el mismo uso puede extenderse a una larga duración (v.g., bosques cosechados después de 25 años), para otras, los beneficios económicos pueden variar de un año a otro dependiendo de la mercancía que es capaz de producir la propiedad.

1.4.3 El flujo de ingresos asociado con propiedad agrícola variará de un año a otro nuevamente dependiendo del tipo de agricultura para la que se usa, las mercancías producidas y la mayor naturaleza cíclica de los mercados de esas mercancías.

2.0 Alcance

2.1 Esta NO comprende

2.1.1 Aquellas características asociadas con propiedades agrícolas, y

2.1.2 Los requerimientos básicos de las Normas y Aplicaciones de Valuación en cuanto son aplicables a la valuación de propiedades agrícolas.

3.0 Definiciones

Los usos agrícolas de las propiedades pueden clasificarse en varios grandes grupos, cuyas definiciones son.

3.1 *Ranchos de sembradío*. Propiedades agrícolas que se usan para el cultivo de mercancías que típicamente se siembran y cosechan dentro de un ciclo de doce meses. Las propiedades usadas para producción de cultivos anuales pueden sostener más de un tipo de cultivo anual en el mismo periodo y pueden o no hacer uso de regadío para producir cultivos. Algunas mercancías son *cultivos anuales* que pueden dejarse en el suelo más allá de un ciclo de doce meses, según las previsiones contractuales o en circunstantes en que las condiciones de mercado son desfavorables. Estos cultivos durarán más de una año pero se consideran menos que permanentes. Ver también *tierra irrigada, plantación perenne.*

3.2 *Tierra Irrigada*. Las tierras usadas para producir cosechas o forraje para ganado y que requieren la aplicación de agua distinta de aquella de lluvia natural se conocen como *ranchos de sembradío irrigados* o *tierras de pastoreo irrigadas*. Las propiedades que carecen de fuente de agua diversas de la lluvia natural se conocen como *propiedades de tierra agrícola seca o tierras de secano*.

3.3 *Cultivos Perennes*. Los cultivos que se obtiene de plantas que tienen una vida que se extiende más allá de un año o un ciclo de cosecha. Ejemplos son viñedos y huertos. Estos tipos de propiedades pueden tener inversión de capital significativa en plantas y las plantas representan un activo susceptible de depreciación. Ver también *bosques/bosques maderables*.

3.4 Instalaciones Especializadas para Ganado. Ver granjas lecheras, ranchos/estaciones ganaderas.

3.5 *Ranchos/Estaciones Ganaderas*. Propiedades agrícolas usadas para criar y engordar animales como reses, borregos, cerdos, cabras, caballos y combinaciones de éstos. El uso real de estas propiedades puede asumir muchas formas. Los animales pueden engendrarse, criarse y venderse dentro de la operación de la propiedad. Pueden comprarse animales pequeños y luego criarlos dentro de la propiedad. Los animales pueden criarse para consumo o como pie de cría. El alimento para los animales puede producirse en la propiedad, importarse o proveerse de ambas fuentes. Las propiedades usadas para la producción y engorda de ganado tendrán inversión significativa de capital en mejoras estructurales (corrales, refugios para el ganado, cobertizos, cercas para división) y en el ganado, el cual puede o no ser susceptibles de depreciación dependiendo de las leyes y reglamentos de la jurisdicción local.

3.6 *Granjas Lecheras*. Propiedades agrícolas usadas para la producción de leche de vacas u otros productos lácteos. Estas propiedades de manera usual tienen importantes mejoras estructurales (establos, salas de ordeña, silos y equipo). El alimento puede producirse en la propiedad, importarse o proveerse por ambas fuentes.

3.7 *Bosques/Bosques Maderables*. Propiedad agrícola usada para el cultivo de árboles distintos a los de huerto que se cosechan periódicamente a lo largo de periodos de crecimiento (10 a 20 o más años). Se les considera propiedades agrícolas porque producen un *cultivo*, v. g., madera, aún cuando ese cultivo requiere una largo periodo de crecimiento. Ver también *plantaciones perenne*.

3.8 *Propiedades Especializadas o de Propósito Especial.* Propiedades agrícolas que de manera típica no producen un cultivo sino que se dedican al manejo, procesamiento o almacenamiento de cultivos después de la cosecha. Estas propiedades con frecuencia habrán de tener una base de tierra pequeña que está intensamente desarrollada con mejoras estructurales (elevadores de granos) y equipo (maquinaria para cargar)- Las propiedades también pueden clasificarse como de *propósito especial* debido a la naturaleza de la mercancía que producen.

Ejemplos de ello son granjas hortícolas, granjas avícolas, granjas que producen semilla certificada, flores frescas y para la cría de caballos de raza o establos de entrenamiento.

Otras definiciones

3.9 *Actividad Agrícola*. Administración de una empresa para la transformación biológica de animales o plantas vivas (activos biológicos) para su venta, en producto agrícola o en activos biológicos adicionales. (Ver Norma Internacional de Contabilidad 41 [IAS 41] Agricultura, epígrafe 5).

3.10 *Activo Biológico*. Animales y plantas vivos que se desarrollan para venta, para transformarse en productos agrícolas o en activos biológicos adicionales.

4.0 Relación con Normas de Contabilidad

4.1. Las Normas Internacionales de Contabilidad 16 (Propiedad, Planta y Equipo) 40, (Propiedad de Inversión), y 41 (Agricultura) son aplicables a la valuación de propiedad agraria. Un entidad acata la IAS 16 o IAS 40, dependiendo de cual Norma es apropiada para las circunstancias. La IAS 16 requiere que la tierra se mida sea a su costo menos cualquier depreciación menoscabo acumulados o a un monto revaluado. La IAS 40 requiere que la tierra que se tiene como propiedad de inversión se a su valor razonable , a costo menos depreciación acumulada y perdidas acumuladas por menoscabo. La IAS 41, no que establece principio nuevo alguno para la tierra relacionado con actividad agrícola, requiere que los activos biológicos físicamente fijos a la tierra (v.g., los árboles plantados en un bosque) se midan a su valor razonable menos los costos estimados en el punto de venta, por separado de la tierra.

4.2 La IAS 41 reconoce que puede no existir un mercado separado para los activos biológicos ligados a la tierra pero que puede existir un mercado activo para los activos combinados v.g., los activos biológicos, tierra en bruto y mejoras al suelo, como paquete. Una entidad puede, por tanto, usar información relativa a los activos combinados para determinar el valor razonable para los activos biológicos. El valor razonable de la tierra en bruto y las mejoras a la tierra puede deducirse del valor razonable de los activos combinados para llegar al valor razonable de los activos biológicos. (ver IAS 31, epíg. 25.) La IAS 41 también provee orientación sobre como determinar el valor razonable para un activo biológico o producción agrícola en donde existe un mercado activo así como en ausencia de un mercado activo.

4.4 Los activos de propiedad agrícola pueden clasificarse como:

- Tierra
- Mejoras estructurales
- Planta y maquinaria (fijos en la tierra)
- Planta y maquinaria (que no están fijos a la tierra)
- Activos biológicos (fijos en la tierra)
- Activos biológicos (que no están fijos a la tierra

El *Valor Razonable/Valor de Mercado* de los activos biológicos es el valor contributivo, o agregado que dan a la tierra. La IAS 41 requiere que los activos biológicos se midan cuando inicialmente se reconocer y a la fecha de cada hoja de balance.

4.4 La IAS 16 recomiendo valuaciones frecuentes, declarando que puede ser suficiente cada tres a cinco años. La IAS 40 requiere revaluación cada año.

5.0 Orientación

5.1 Caracterizan a las propiedades agrícolas diversas formas de producción de mercancías y métodos de operación. Estas propiedades también pueden representar varias combinaciones de tierra, edificios, equipo y cultivos. Los principios de valuación generalmente aceptados (PVGA) son tan aplicables a propiedades agrícolas como lo son a la valuación de otras formas de propiedad inmueble.

5.1.1 El Valuador debe tener competencia en la valuación de los diversos activos que integran la propiedad (Ver Código de Conducto IVS, sección 5.0 Competencia.)

5.2 El ***Valor de Merado*** **debe reconocerse como la base fundamental de la valuación (IVS 1).**

5.2.1 El Valuador deberá llegar al *Valor de Mercado* para la propiedad agrícola asegurando que la valuación es orientada al mercado.

5.2.1 Para informes financieros, el Valuador debe distribuir el *Valor de Mercado* de acuerdo a los requerimientos de la IAS. Para orientación se refiere al lector a la IVA 1.

5.3 En donde se usan otras bases de valuación, éstas deben distinguirse de la base de *Valor de Mercado*.

5.3.1 Cuando se estimen valores diversos del *Valor de Mercado* como se requiere para efectos de informes financieros, tablas de depreciación, o propósitos de impuestos, el Valuador debe asegurar que la distinción está claramente definida y anotada.

5.4 Elementos no Inmobiliarios

5.4.1 Cuando se hace la valuación de una propiedad agrícola que puede incluir *elementos no inmobiliarios* como ganado, cosechas almacenadas y equipo, el Valuador necesita entender cuando un cultivo u otra mercancía es propiedad real y cuando puede convertirse en propiedad personal. Los árboles maderables, por ejemplo, son parte de la propiedad inmueble en tanto es tan creciendo pero se convierten en propiedad personal cuando se retiran de la tierra.

5.5 El Valuador debe entender la naturaleza singular de los factores productivos agrícolas, mercados de mercancías, prácticas de producción y ciclos en la región de mercado.

5.5.1 En la valuación de propiedades agrícolas, los aspectos físicos y ambientales de la propiedad cobran gran importancia. Estos incluyen factores tales como clima, tipos de suelo y su capacidad productiva, la disponibilidad o ausencia de agua para riego, y la alimentación y capacidad de carga para ganado. Los factores externos que deben considerarse incluyen la disponibilidad y adecuación de instalaciones de apoyo requeridas para almacenaje, procesamiento y transportación. La importancia relativa de estos factores variará dependiendo del tipo de agricultura para la cual es apta o se usa la propiedad. El Valuador necesita considerar a la vez factores internos y externos al hacer una determinación de la clase de agricultura para la cual es más apropiada la propiedad.

5.5.2 Atendiendo a la definición de *Valor de Mercado* siempre deberá llevarse a cabo un análisis del *uso mejor y más productivo* a fin de 1) garantizar que se ha de continuar un uso agrícola, especialmente cuando es aparente que otro uso de suelo, v. g., desarrollo como fraccionamiento ocasionado por la intrusión por expansión urbana o suburbana, podría ser más apropiado, y 2) determinar sí el uso agrícola específico ha de continuarse.

5.5.3 En donde se instruye específicamente al Valuador que ignore usos distintos al uso agrícola actual, la valuación resultante no necesariamente habrá de indicar el *Valor de Mercado* de la propiedad, y esto deberá revelarse completamente**.**

5.6 La estimación de un ingreso estabilizado a la propiedad agrícola debe basarse en los patrones y ciclos de cultivo en el área de mercado.

5.6.1 El flujo de efectivo a las propiedades agrícolas es una función a la vez del ciclo de producción que se sigue en la propiedad y de fuerzas cíclicas como los mercados de mercancías. El Valuador del deberá entender el impacto de estos ciclos sobre los flujos de efectivo. La valuación de la propiedad ha de basarse en el patrón de ingresos estabilizado que es consistente con los ciclos de producción que comúnmente se practican en la región en la que está localizada la propiedad.

5.7 El Valuador de propiedad agrícola que tiene más de una componente física o clase de uso agrícola debe enunciar claramente si el valor de cada componente o uso es su contribución de valor como parte de toda la propiedad o su valor como un componente separado y autónomo.

5.7.1 Los diversos componentes de una propiedad completa pueden tener un valor como partes separadas que es mayor o menor que su valor como parte del todo. El Valuador debe determinar si cada componente debe valuarse individualmente o como una parte de toda la propiedad.

5.7.2 Las propiedades agrícolas pueden manejarse para producir simultáneamente más de una clase de mercancía basándose en condiciones físicas diferentes dentro de la propiedad o en decisiones de la administración. En la valuación de propiedades agrícolas en las que se cultivan y cosechan en diferentes tiempos productos de más de una clasificación agrícola, el valor de cada clasificación agrícola debe basarse en su contribución al valor total de la propiedad y no en su valor cultivos considerada sola.

5.7.3 El uso agrícola de la propiedad puede requerir extensivas mejoras en edificación, v. g., establos, silos, equipo de ordeña. Tales mejoras, aún cuando son un requisitos para la apropiada operación de la propiedad, con frecuencia son secundarias al activo principal que es el suelo. Su valor debe basarse en su contribución al valor de la propiedad independientemente de su costo u otra medida.

Típicamente, tales mejoras tienen un valor en uso, v. g., su valor contributivo a la empresa/entidad. En aquellas ocasiones en puede requerirse una distribución de valor entre los activos, de deberá tomarse esa distribución como una indicación del valor individual de las mejoras como activos separados.

5.8 Los requerimientos de los informes de valuación se han enfocado en el Código de Conducto de IVS y en IVS 3, Informes de Valuación.

6.0 Fecha de Vigencia

6.1 Esta Nota de Orientación Internacional de valuación entró en vigor el 30 de abril de 2003**.**

Nota Internacional de Orientación en Valuación No. 11

Revisión de Valuaciones

1.0 Introducción

1.1 Una revisión de valuación es una revisión del trabajo de un Valuador llevada a cabo por otro Valuador que ejercer un juicio imparcial.

1.2 Dada la necesidad de asegurar la exactitud, lo apropiado, y calidad de los Informes de Valuación, las revisiones de valuaciones han pasado a ser una parte integral del ejercicio de la valuación. En la revisión de la valuación se consideran la corrección, consistencia, lo razonable y completo de la valuación.

1.2.1 Una revisión de valuación puede requerir una verificación de credibilidad de la valuación sujeta a revisión, y prueba su fortaleza enfocándose sobre

1.2.2.1 la aparente adecuación y pertinencia de los datos usados y las inquisiciones hechas;

1.2.2.2 cuan apropiados han sido los métodos y técnicas empleados;

1.2.2.3 si los análisis, opiniones, y conclusiones son apropiados y razonables; y

1.2.2.4 si el producto general presentado satisface o excede los Principios de Valuación Generalmente Aceptados (PVGA).

1.3 Las revisiones de valuaciones se llevan a cabo por una variedad de razones, incluyendo:

1.3.1 El debido esmero requerido para informes financieros y administración de activos;

1.3.2 Informes periciales en procedimientos y circunstancias legales;

1.3.3 Una base para decisiones empresariales; y

1.3.4 Para determinar si un informe satisface los requisitos reglamentarios, en donde:

1.3.4.1 Las valuaciones se usan como parte del proceso de préstamo hipotecario, especialmente hipotecas aseguradas o reguladas por gobiernos, y

1.3.4.2 Si es necesario probar si los Valuadores han satisfecho las normas y requisitos reglamentarios dentro de su jurisdicción.

2.0 Alcance

2.1 Los requerimientos en esta NO se aplican al desarrollo e información de revisiones de valuaciones.

2.2 El cumplimiento de las exigencias de esta NO es incumbencia de cualquier Valuador quien, en función de supervisión y de gerencia, firma una revisión de valuación, aceptando por lo tanto responsabilidad por el contenido de esa revisión.

3.0 Definiciones

3.1 *Revisión de Valuación*. Una encomienda de valuación que cubre una gama de tipos y propósitos. La principal característica que todas las revisiones de valuación tienen en común es que un Valuador ejercita juicio imparcial al considerar el trabajo de otro Valuador. Una revisión de valuación puede soportar la misma conclusión de valor en la valuación bajo revisión o podría resultar en desacuerdo con esa conclusión de valor. Las revisiones de valuación proporcionan una verificación de credibilidad sobre la valuación así como una verificación sobre la fuerza del trabajo del Valuador que la desarrolló, con respecto al conocimientos, experiencia e independencia del Valuador.

En algunos Estados la revisión de valuación también puede ser una actualización hecha por un a de la misma empresa de valuación que realizó la valuación original.

Las organizaciones de valuación alrededor del mundo distinguen entre varios tipos de revisiones, v. g., *revisiones administrativa (de cumplimiento), revisiones técnicas, revisiones de escritorio, revisiones de campo,* revisiones para asegurar que la valuación ha sido realizada de conformidad con las normas profesionales (en donde se aceptan las bases de valuación usadas en la valuación que está siendo revisada), revisiones que recopila información general del mercado para soportar o rechazar una conclusión de valuación, y revisiones que examinan datos específicos en la valuación bajo revisión con datos comparables de un grupo de muestra.

3.2 *Revisiones Administrativas (de Cumplimiento)*. Una valuación realizada por un cliente o usuario de servicios de valuación como un ejercicio de debido esmero cuando se ha de utilizar la valuación para fines de toma de decisión tales como seguros, comprar o vender la propiedad. También se lleva a cabo una revisión administrativa para asegurar que la valuación satisface o excede los requisitos de cumplimiento o lineamientos de un mercado específico y, como mínimo, se apega a los Principio de Valuación Generalmente Aceptados (PVGA).

3.3 *Revisión Técnica*. Una revisión de valuación llevada a cabo por una Valuador para formar una opinión sobre si los análisis, opiniones, y conclusiones en el informe bajo revisión son apropiadas, razonables y sostenibles.

3.4 *Revisión de Escritorio*. Una revisión que se limita a los datos presentados en el informe, que pueden o no confirmarse de manera independiente. Generalmente se realiza usando una lista de verificación de ítems. Quien revisa verifica la exactitud de los cálculos, lo razonable de los datos, lo apropiado de la metodología y el cumplimiento con los lineamientos fijados por el cliente, requisitos reglamentarios, y las normas profesionales. Ver también *revisión de campo*.

3.5 *Revisión de Campo.* Una revisión de valuación que incluye inspección del exterior y en ocasiones el interior de la propiedad en estudio y posiblemente inspección de las propiedades comparables para confirmar los datos proporcionados en el informe. Generalmente se lleva a cabo usando una lista de verificación que cubre las cuestiones examinadas en la revisión de escritorio y podrían también incluir la confirmación de datos de mercado, investigación para obtener datos adicionales, y verificación de los programas de cómputo usados en la preparación del informe. Ver también *revisión de escritorio*.

4.0 Relación con las Normas de Contabilidad

4.1 La relación entre las normas de contabilidad y el ejercicio de la valuación se discute en la NIV 1.

5.0 Orientación

5.1 Al llevar a cabo un revisión de valuación, el Valuador Revisor deberá

5.1.1 identificar al cliente y usuarios a los que se dirige la Revisión de Valuación, el uso de que se pretende dar a las opiniones y conclusiones del Valuador Revisor valuación, y el propósito de la encomienda;

5.1.2 identificar la propiedad en estudio, la fecha de la revisión de la valuación, la propiedad y el derecho de propiedad valuados en el informe sujeto a revisión, la fecha del informe que se revisa, la fecha efectiva de la opinión en el informe que se revisa, y al(os) Valuador(es) que llevaron a cabo el informe sujeto a revisión;

5.1.3 identificar el alcance del proceso de valuación que ha de llevarse a cabo;

5.1.4 identificar todas las suposiciones y condiciones de limitación de la revisión de valuación;

5.1.5 desarrollar una opinión sobre cuan completo es el informe bajo revisión dentro de los alcances del trabajo aplicable a la encomienda;

5.1.6 desarrollar una opinión en cuanto a la adecuación y pertinencia aparentes de los datos y cualesquiera ajustes;

5.1.7 desarrollar una opinión sobre lo apropiado de los métodos y técnicas usadas y desarrollar las razones para estar de acuerdo o en desacuerdo con el informe sujeto a revisión: y

5.1.8 desarrollar una opinión sobre si los análisis, opiniones y conclusiones en el trabajo sujeto a revisión son apropiadas, razonables y sostenibles.

5.2 Al informar los resultados de una revisión de valuación, el Valuador Revisor deberá

5.2.1 estipular la identidad del cliente y usuarios a los que se dirige, el uso que se intenta dar a los resultados de la encomienda, y el propósito de la encomienda;

5.2.2 estipular la información que debe identificarse de acuerdo con los epígrafes 5.1.1– 5.1.4 que se presentan atrás;

5.2.3 estipular la naturaleza, amplitud, y detalle del proceso de revisión que se acomete;

5.2.4 estipular las opiniones, razones, y conclusiones que se requieren en los epígrafes 5.15 – 5.1.6, presentados atrás;

5.2.5 indicar si se incluye toda la información pertinente que se conoce;

5.2.6 incluir en el informe de revisión una Declaración de Cumplimiento firmada.

5.3 El Valuador Revisor no deberá considerar eventos que afecten a la propiedad o al mercado que hayan tenido lugar después de la valuación, sino solamente información que haya estado libremente disponible en el mercado al tiempo de la valuación.

5.4. El Valuador Revisor deberá explicar ampliamente las razones para concordar o estar en desacuerdo con las conclusiones del informe de valuación.

5.4.1 En donde el Valuador Revisor concuerda con las conclusiones de un informe de valuación, deberán explicarse y revelarse completamente las razones para tal conformidad.

5.4.2 Cuando el Valuador Revisor no concuerda con las conclusiones de un informe de valuación, deberán explicarse y revelarse completamente las razones para tal desacuerdo.

5.4.3 Cuando el Valuador Revisor no está en posesión de todos los hechos e información en que se apoyó el Valuador, el Valuador Revisor debe revelar las limitaciones de sus conclusiones.

5.5 Cuando el alcance del trabajo que se acomete es suficiente para constituir una nueva valuación, tal valuación debe sujetarse a los requisitos de las Normas Internacionales de Valuación y el Código de Conducta de las NIV.

6.0 Fecha de Vigencia

6.1 Esta Nota Internacional de Orientación de Valuación entró en vigor el 30 de Abril de 2003.

Nota Internacional de Orientación en Valuación No. 12

Valuación de Propiedades Especializadas para Comercialización

1.0 Introducción

1.1 Propiedades Especializadas para Comercialización (PEC) son inmuebles individuales, como hoteles, estaciones de combustible, y restoranes que de manera ordinaria cambian de manos en el mercado sin dejar de operar. Estos activos no solamente incluyen tierra y edificios, también instalaciones y accesorios (muebles, accesorios y equipo) y un componente empresarial integrado por activos incorpóreos, que incluyen reputación transferible.

1.2. Esta Nota de Orientación proporciona asesoría sobre la valuación de PEC como activos en operación así como para la distribución del valor de las PEC en sus principales componentes. Usualmente los valores componentes se requieren para fines de depreciación e impositivos. La Nota de Orientación debe leerse conjuntamente con las Notas de Orientación que se citan en el epígrafe 2.1.

1.2 Debe diferenciarse algunos conceptos involucrados en la valuación de un negocio que no se clasifica como una PEC (ver NO 6, Valuación de Negocios) de aquellos involucrados en la valuación de *Propiedades Especializadas para Comercialización*. (Ver también los epígs. 5.6 y 5.7.2 adelante)

2.0 Alcance

2.1 Esta Nota de orientación se enfoca a a la valuación de PEC. Para mayor detalle en la aplicación de estos principios de valuación, deberán consultarse las siguientes Notas de Orientación de la NIV:

2.1.1 NO 1, Valuación de Propiedad Inmobiliaria

2.1.2 NO 3, Valuación de Planta y Equipo

2.1.3 NO 4, Valuación de Activos Incorpóreos

2.14 NO 5, Valuación de Propiedad Personal

2.15 NO 6, Valuación de Negocios

2.16 NO 9[19], Análisis de Flujo de Efectivo Descontado (FED) para Valuaciones Basadas en Mercado y e No-Mercado.

3.0 Definiciones

3.1 *Capitalización.* En una fecha dad la conversión al valor equivalente de capital del ingreso neto o una serie de entradas netas, reales o estimadas, a lo largo de un periodo.

3.2 *Flujo de Caja Descontado.* Una técnica de modelado financiero basada en supuestos explícitos relacionados con el flujo de efectivo esperado por un inmueble o empresa. Las aplicaciones más ampliamente utilizadas del análisis de FED son la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el Valor Presente Neto (VPN).

[19] El original en lengua inglesa hace referencia a la NO 10, la cual se ocupada del tema en la sexta edición (2003), cuando ahora el tema se trata en la NO 9, como se indica aquí. N del T.

3.3 *Reputación, Favor del Cliente, Fondo de Comercio.*

3.3.1 Beneficios económicos futuros derivados de activos que no son susceptibles de indetifiación individual y reconocimiento separado. (IFRS 3, Apéndice A)

3.3.2 *Reputación Personal*. El valor de ganancias generadas sobre de y más allá de las expectativas del mercado, que se extinguirían a la venta de la propiedad especializada para comercialización, junto con aquellos factores financieros específicamente relacionados con el operador actual del negocio, como impuestos, política de depreciación, costos de obtener préstamos y el capital invertido en el negocio u empresa.

3.3.3 *Reputación, Favor del Cliente, Transferible.* Aquel *activo incorpóreo* que surge como resultado de un nombre, reputación, favor o preferencia de la clientela, ubicación, productos y factores similares específicos de la propiedad (inmueble), que genera beneficios económicos. Es inherente a la propiedad especializada para comercialización, y habrá de transferirse a un nuevo dueño a la venta.

3.4 *Operador Razonablemente Eficiente, o Administración con Competencia Media.* Un concepto basado en el mercado mediante el cual un comprador potencial, y por tanto el Valuador, estima el nivel sustentable de negocio y la rentabilidad futura que puede lograr un operador competente, actuando de manera eficiente, de un negocio que se realice en el sitio, El concepto involucra el potencial de comercialización más que el nivel de negocios bajo el propietario actual por lo que excluye la reputación personal.

3.5 *Propiedad Especializada para Comercialización.* Inmueble con potencial comercial, como hoteles, estaciones de combustible, restoranes; o similares, cuyo *Valor de* Mercado puede incluir activos adicionales a sólo la tierra y edificios. Estos inmuebles comúnmente se venden en el mercado como activos en operación y tomando en cuenta su potencial comercial.

4.0 Relación con las Normas de Contabilidad

4.1 Conforme a las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS) las PEC como cualquier otro de propiedad inmueble pueden cargarse en el balance de una entidad a su costo o a su valor razonable (ver AIV 1). Para fines de depreciación puede ser necesario realizar una distribución del valor de una PEC entre sus diferentes componentes.

5.0 Orientación

5.1 Esta Nota de Orientación describe la categoría de propiedad a la que se hace referencia como PRC y explica como **se han de valuar las PEC de conformidad con la Norma Internacional de Valuación 1, Base de Valuación de Valor de Mercado.**

5.2 Cuando de desarrolla una valuación de una PEC el Valuador también debe **encontrar orientación pertinente en las seis Notas de Orientación citadas en el epígrafe 2.1. Si la valuación es para inclusión en un Estado Financiero, el Valuador debe referirse a la AIV 2, Valuación para Informes Financieros.**

5.3. Las PEC se consideran como negocios individuales y normalmente se valúan sobre la base de su Beneficio Antes de Interés, Impuestos, Depreciación y Amortización (EBITDA)[20] potencial, ajustado para reflejar la capacidad de negocio generada por un administrador eficiente y con frecuencia sobre la base la metodología de FCD o mediante el uso de la aplicación de una tasa de capitalización a la EBITDA.

[20] EBITDA siglas de la frase en inglés Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization. N. de. T.

5.4 Normalmente las valuaciones de PEC se basan en hipótesis de que habrá continuación del negocio por un Operador Razonablemente Eficiente, aprovechando las licencias; inventario comercial; mobiliario, accesorios y equipamiento y con capital de trabajo adecuado. El valor de la propiedad incluyendo el fondo de comercio transferible, se deriva de un nivel de ingresos sustentable. Si la valuación se requiere con base en cualquier otro supuesto, el Valuador deberá revelar de manera explícita tal supuesto. Aún cuando el desempeño comercial actual puede ser el punto de partida para la estimación de un nivel de negocios razonablemente sustentable, deberán hacer ajustes por ingresos o costos atípicos a fin de reflejar la capacidad comercial que lograría un operador razonablemente eficiente.

5.5 La ganancia generada por sobre las expectativas del mercado que sea atribuible al administrador, no se incluirá. Para fines de establecer una base común de comparación de diferentes propiedades con diferentes administradores, la posición impositiva, política de depreciación, costos de financiamiento externo, y capital invertido en el negocios, particulares del administrador, no se consideran.

5.6 Aún cuando los conceptos y técnicas son similares a los que con frecuencia se utilizan en la valuación de empresas en gran escala, ya que la valuación de una PEC normalmente no considera impuestos, depreciación, costos de financiamiento externo, y capital invertido en el negocio, la valuación se basa en factores y datos diferentes a los que se utilizan en la valuación de una empresa de consideración.

5.7 Puede ser necesario separar la conclusión de la valuación entre los diferentes activos que componen la propiedad, para fines de información financiera, para imposición inmobiliaria, o cuando se requiere, para propósitos de préstamos sobre la propiedad.

5.7.1 Las partes que de manera usual componen una PEC son:

5.7.1.1 tierra;

5.7.1.2 edificio(s);

5.7.1.3 accesorios y aditamentos (mobiliario, accesorios y equipamientos);

5.7.1.4 inventario, que puede o no, incluirse (ésto debe revelarse);

5.7.1.5 activos incorpóreos, incluyendo fondo de comercio transferible; y

5.7.1.6 cualesquiera licencias y permisos que se necesiten para el negocio.

5.7.2 En la valuación del capital propio de una empresa se consideran elementos como capital de trabajo y deuda, pero el capital propio no se valúa para la PEC. Sin embargo las PEC**,** pueden formar parte de una empresa**.**

5.7.3 Una estimación de los valores individuales de las partes que componen la PEC solamente puede representar una distribución, salvo que se disponga de evidencia directa de mercado sobre uno o más de los componentes que permita separar el valor de la parte del valor conjunto de la PEC.

5.8 Las **PEC** son, por su naturaleza, activos especializados que usualmente se diseñan para un uso específico. **Los cambios en la circunstancias del mercado, sea que sean estructurales de la industria o debidos a competencia local o cualquier otra razón, pueden tener importante impacto sobre el valor.**

5.9 Es necesario diferenciar el valor de activo de una Propiedad Especializada de Comercialización y el valor de propiedad del negocio. A fin de acometer la valuación de una PEC, **un Valuador requerirá suficiente conocimiento del sector específico de mercado para estar en aptitud de juzgar el potencial de negocios que podría lograr un Operador Razonablemente Eficiente, así como un conocimiento del valor de los elementos individuales que componen la propiedad.**

6.0 Fecha de Vigencia

6.1 Esta Nota Internacional de Orientación entró en vigor el 31 de enero de 2005

Nota Internacional de Orientación en Valuación No. 13

Valuación Masiva para Impuestos Inmobiliarios

1.0 Introducción

1.1 El objetivo de esta Nota de Orientación es proveer el marco para la ejecución de encomiendas de *Valuación* Masiva para *Impuestos Ad-Valorem sobre la Propiedad Inmobiliaria* a lo largo de los Estados Asociados al IVSC. La Nota de Orientación provee asesoría para entender los métodos de Valuación Masiva, el diseño e instrumentación de los sistemas de imposición inmobiliaria y la relación de la Valuación Masiva con las Normas Internacionales de Valuación.

1.2 El *Proceso de Valuación Masiva* puede utilizarse como una metodología para los *Impuestos Ad-Valorem sobre la Propiedad Inmobiliaria*, o para estudios estadísticos y económicos dentro de los programas administrativos del gobierno. Los productos de la valuación facilitan la generación de ingresos, que ésta sea equitativa, y la distribución de los beneficios financieros o donativos a la autoridades gubernamentales. En esta Nota de Orientación, la referencia a Valuación Masiva implica Valuación Masiva para los propósitos señalados.

1.3 Para que un sistema de imposición inmobiliaria sea efectivo, de contarse con los siguientes elementos:

(a) un sistema legal y una infraestructura legal que definan, suportan y protegen los derechos de propiedad;

(b) un sistema de registro e inventario para todas las parcelas de tierra, que constituye la base imponible;

(c) suficiente información de mercado a partir de la cual puedan determinarse las valuaciones;

(d) suficientes recursos y personal entrenado para poner en operación el sistema;

(e) mantenimiento continuo del inventario y las bases de datos para asegurar datos más refinados, valuaciones más precisas, y tributación más equitativa; y

(f) un proceso para muestrear y probar los modelos que se desarrollen a fin de asegurar consistencia en la metodología y aplicación.

1.4 El proceso de Valuación Masiva incluye:

(a) identificar los inmuebles que han de valuarse;

(b) definir el área de mercado en términos de comportamiento consistente de parte de los dueños de los inmuebles y de los compradores potenciales;

(c) identificar las características de oferta y demanda que afectan la creación de valor en el área de mercado definida;

(d) desarrollar una estructura modelo que refleja las relaciones entre las características que afectan el valor en el área de mercado;

(e) calibrar la estructura modelo para determinar, entre otros atributos, la contribución de las características individuales de la propiedad que afectan el valor;

(f) aplicar las conclusiones reflejadas en el modelo a las características de la(s) propiedad(es) que se está(n) valuando;

(g) validar el proceso, modelo, mediciones y otras lecturas de valuación masiva adoptadas incluyendo medición del desempeño, de manera continua y/o en etapas discretas a lo largo del proceso;

(h) revisar y conciliar los resultados de la Valuación Masiva.

1.5 La base para Valuación Masiva es *Valor de Mercado* como ha quedado definido en la *NIV 1, Sección 3*, sujeta a cualquier modificación del concepto conforme lo especifiquen instrucciones o legislación pertinentes. Si esas instrucciones o la legislación estipulan una valuación sobre base diversa del Valor de Mercado como ha quedado definido, los Valuadores deberán aplicar métodos de valuación apropiados para lograr los objetivos de las Normas del IVSC en esas circunstancias. Ver *NIV 2, Sección 5*, y también epíg. 5.5.1 (e) adelante bajo Revelación en los Informes de Valuación Masiva.

1.6 Las Valuaciones Masivas pueden prepararse con o sin auxilio de computadores. En tanto que la metodología computarizada ha hecho más eficiente y amplio el proceso de Valuación Masiva, no lo ha modificado. Se utilizan bancos de datos y aplicaciones computarizadas en el almacenamiento de datos, producción de mapas, análisis de datos y en la prueba de los resultados.

1.7 El desarrollo de sistemas de Valuación Masiva para Tributación Inmobiliaria debe ceñirse a normas científicas reconocidas en las aplicaciones estadísticas.

1.8 Aún cuando los requisitos legales locales tendrán precedente, la observación del *Código de Conducta de las NIV*, es, no obstante, obligatoria para el personal de valuación (tasación) que lleva a cabo la Valuación Masiva. El concepto de Valor de Mercado se reconoce como la base de valuación (tasación) en la mayoría de las jurisdicciones. Los requisitos del *Código de Conducto de las NIV* necesariamente son suplementarios a los de la ley local. Los requisitos del *Código de Conducto* se aplican a:

(a) al proceso de valuación masiva en sí; y

(b) al uso de computadoras y modelos generados pro computadora en el proceso de valuación masiva.

2.0 Alcance

2.1 La responsabilidad profesional de los Valuadores, en la mayoría de los casos, está prescrita por la legislación o reglamentación relativa a encomiendas de Valuación Masiva. Es obligación profesional del Valuador estar familiarizado con, adherirse a, cumplir con las disposiciones de la ley establecidas en la jurisdicción en la cual se aplica la tributación Ad-Valorem.

2.2. Los diversos productos de los programas de Valuación Masiva tiene implicaciones financieras para la administración pública. Para fines de obtención de ingresos, distribución de ingresos, o distribución de beneficios o donaciones, cualquier desviación con respecto a una base precisa de valuación dará por resultado desigualdad. Las disposiciones legales locales establecen la base y definiciones de los valores que deben producirse (v. g., las valuaciones (tasaciones) y/o índices que se desarrollan en las encomiendas de Valuación Masiva), los procedimientos administrativos para la recolección y entrega de los datos, marcos de tiempo entre el inicio de la Valuación Masiva, y los procesos de apelación de las evaluaciones o índices.

2.3 El alcance de la encomienda terminada deberá ser consistente con:

(a) las expectativas de los participantes en el mercado de servicios de valuación iguales o similares; y

(b) los requisitos de la Normas, Notas de Orientación y Aplicaciones del IVSC para una encomienda igual o similar.

3.0 Definiciones

3.1 *Impuestos Ad-Valorem sobre la Propiedad Inmobiliaria* Un procedimiento de recaudación de ingresos basado en valor de tasación de la propiedad relacionado a una escala de cambios definida por la ley dentro de un marco especificado de tiempo.

3.2 *Calibración.* El proceso de analizar conjuntos de datos de inmuebles y del mercado para determinar los parámetros específicos que operan sobre un modelo.

3.3 *Valuación Masiva*. El ejercicio de valuar múltiples inmuebles a un fecha dada mediante la aplicación sistemática y uniforme de métodos y técnicas de valuación que permiten revisión estadística y análisis de los resultados.

3.4 *Proceso de Valuación Masiva*. El procedimiento aplicado en las encomiendas de valuación masiva para llegar a una valuación (tasación) y/o índices. Este proceso incluye los ocho pasos identificados en el epígrafe 1.4.

4.0 Relación con las Normas de Contabilidad

4.1 La Valuación Masiva no está sujeta a regulación por las normas nacionales o internacionales de contabilidad.

4.2 Los Valuadores deben estar conscientes que los procedimientos de revalúo para fines de información financiera carecen de relación con los procedimientos de Valuación Masiva para Impuestos Ad Valorem sobre la Propiedad Inmobiliaria.

4.3 Los requisitos legales y las normas de nivel y uniformidad en las valuaciones para Impuestos Ad Valorem sobre la Propiedad Inmobiliaria posiblemente produzcan variaciones en los valores de la propiedad con relación a aquellos determinados para propósitos financieros.

5.0 Orientación

5.1 Recolección de Datos y Sistema de Registro

5.1.1 El Valuador debe tener a disposición un sistema de recolección de datos robusto. El registro de datos ha evolucionado del uso de métodos manuales a la creación de bancos de datos muy sofisticados que facilitan la valuación con auxilio de computadora, incorporando con frecuencia sistemas de información geográfica (GIS). Los datos de la propiedad inmueble pueden ser cuantitativos (v. g., superficie del terreno, dimensiones, especificaciones de construcción) y/o cualitativas (evaluación de la condición física, carácter, o cuan deseables son las mejoras para el mercado.

5.1.1.1 Los bancos de datos para valuación se construyen con base en los registros de tenencia de la propiedad, v. g., títulos de propiedad, documentos de transmisiones e información de ventas, dentro de la jurisdicción de gobiernos nacionales, federales, estatales o locales la cual define la propiedad del inmueble o los intereses sobre la tierra.

5.1.2 Deberán registrarse en el sistema las características del mercado pertinentes para el propósito y uso que se pretende dar a la Valuación Masiva, incluyendo:

(a) ubicación del área de mercado definida;

(b) atributos físicos, legales y económicos de las propiedades;

(c) marco de tiempo de la actividad en el mercado; y

(d) derechos inmobiliarios que se reflejan en el mercado.

5.2 Generación y Mantenimiento del Listado de Valuación

5.2.1 El Listado de Valuaciones contendrá información sobre la propiedad del inmueble, definiciones de valor, detalles de la valuación, fecha de la tasación (valuación), y fecha en la cual entra en vigor la valuación.

5.2.2 El Listado de Valuaciones se estructurará en forma tal que permita ajustes o modificaciones para asegurar la actualidad y consistencia de los valores estimados.

5.3 Definiciones de Valuación Masiva

5.3.1 Cuando se lleva a cabo una valuación masiva para fines de Impuestos Ad Valores sobre la Propiedad Inmobiliaria, las definiciones de valor generalmente las dicta la legislación local. Pueden requerirse metodologías específicas de valuación de conformidad con diferentes definiciones de valor.

5.4 Normas de Nivel y Uniformidad de Valuación

5.4.1 A fin de lograr equidad en la valuación, en la aplicación de sistemas de valuación masiva deben observarse normas de nivel de la valuación (las cuales regula la proximidad entre la valuación y los precios efectivos) y uniformidad (la medida estadística de consistencia de la valuación).

5.5 Revelación en los Informes sobre Encomiendas de Valuación Masiva

5.5.1 Los Valuadores que llevan a cabo tarea de Valuación Masiva están sujetos a las previsiones de la *NIV 3, Informes de Valuación*. El Valuador debe revelar los siguiente información esenciales que es específica de la información de Valuación Masiva.

(a) el cliente y otros usuarios para los cuales se prepara el informe;

(b) el propósito de, y el uso que se pretende dar a la valuación;

(c) el alcance del trabajo necesario para completa la encomienda, incluyendo cualesquiera condiciones de limitación;

(d) cualesquiera supuestos y condiciones hipotéticas extraordinarias necesarias para llevar a cabo la encomienda, siempre que éstas sean razonables y den por resultado un análisis creíble;

(e) la base de valuación relevante si, con sujeción a términos y condiciones razonables, la opinión de valor que ha de desarrollarse es distinta al Valor de Mercado;

(f) las características de los inmuebles que sean pertinentes para los fines y el uso que se pretende dar a la Valuación Masiva;

(g) una referencia a que inmueble individual en el Listado de Valuación o en el agrupamiento, indicando en donde está almacenada la información en el registro de propiedad con referencia a su identidad;

(h) las características del mercado que son relevantes para el propósito de y uso que se pretender dar a la Valuación Masiva (ver epígrafe 5.1.2)

5.6 Desviación

5.6.1 Las instrucciones de desviación en esta Nota de Orientación debería resultar únicamente del cumplimiento que requieren las provisiones legales, instrucciones administrativas, o los términos acordados o enmendados en los contratos de valuación.

5.6.2 Se expone más amplia discusión sobre disposiciones de Desviación en la sección 6.8 del *Código de Conducta de las NIV* y en la sección 8.2 de la *Norma Internacional de Valuación 3.*

6.0 Fecha de Vigencia

6.1 Esta Nota de Internacional de Orientación en Valuación entró en vigor el 1 de enero de 2005.

Nota Internacional de Orientación en Valuación No. 14

Valuación de propiedades en las Industrias Extractivas

1.0 Introducción

1.1 El propósito de esta Nota de Orientación (NO) es proporcionar clarificación y orientación sobre la valuación de activos o intereses (derechos) de propiedad que tienen las entidades involucradas en las Industrias Extractivas. Hace distinción entre los diversos intereses de propiedad que deben reconocerse, y discute conceptos que deberían ser claramente entendidos por las autoridades de información financiera y de regulación, los tribunales, financieros, inversionistas, participantes en las transacciones de recursos naturales, y otros usuarios de servicios de valuación sobre inmuebles involucrados en las Industrias Extractivas.

1.2 Las valuaciones fiables de activos de Industrias Extractivas, incluyendo intereses (derechos) en propiedades con recursos naturales, son esenciales para asegurar la disponibilidad del capital necesario para apoyar la continuidad del componente de Industrias Extractivas en la base económicas mundial, promover el uso productivo de los recursos naturales Minerales y Petroleros, y mantener la confianza de los mercados de capital.

1.3 Las Industrias Extractiva comprenden la Industria Mineral y la Industria Petrolera, pero no incluyen la actividades dirigidas a la extracción de agua de la tierra.

1.4 Las Industrias Mineral y Petrolera se caracterizan por la extracción de recursos naturales de la tierra, los cuales pueden pasar por una serie de etapas de propiedad, proceso y medición, Es importante para los Valuadores y los usuarios de servicios de valuación que se distinga entre intereses de propiedad inmueble, propiedad personal y empresariales en estas etapas. La información financiero requiere el reconocimiento de las diversas clasificaciones de activos dentro de las cuales pueden caer estos intereses. Adicionalmente es necesario un entendimiento claro y precios de estas distinciones para que las valuaciones se lleven a cabo y utilicen en atención al interés público, independientemente de su aplicación.

1.5 Frecuentemente, las valuaciones en las Industrias Extractiva dependen de manera importante en información proporcionada por Experto(s) Técnico(s) u otro(s) especialista(s) acreditado(s) específicamente en la industria.

1.6 Una característica típica de las Industrias Extractivas que las distingue de otras industrias o sectores económicos es la disminución o agotamiento de recursos naturales que una vez extraídos solamente en casos especiales pueden ser restituidos por acción natural en su estado original. Casos especiales de restitución natural pueden presentarse en minerales transportados por agua y fluidos geotérmicos. El medio de producción es la extracción del recurso natural de la tierra que forma parte del Bien Raíz.

1.6.1 Con frecuencia no se conoce la cantidad y calidad final de material de interés económico que podría extraerse de la propiedad de recursos naturales de una Industria Extractiva en la Fecha Efectiva de Valuación.

1.7 Los ejemplos de recursos naturales que disminuyen o se agotan (recursos no renovables) incluyen, pero no se limitan a:

1.7.1 depósitos de Minerales metálicos que contienen metales como cobre, aluminio, oro, hierro, manganeso, níquel, cobalto, zinc, plomo, plata, estaño, tungsteno, uranio, y metales del grupo platino;

1.7.2 depósito de Minerales no metálicos como carbón, potasa, fosfatos, azufre, magnesio, caliza, sal, arenas minerales, diamantes y otras gemas;

1.7.3 materiales de construcción como arena, grava, piedra triturada, y piedras labradas;

1.7.4 depósitos de petróleo, incluyendo aceite, gas natural, líquidos de gas natural, otros gases, aceite pesado, y arenas bituminosas.

1.8 Hay contrastes entre las fases de producción y transporte de las Industrias Minera y Petrolera que deben entenderse:

1.8.1 Los epígrafes 1.7.1, 1.7.2 y 1.7.3 incluyen productos de la Industria Minera, que extrae minerales valiosos, generalmente mediante una mina de superficie (mina a cielo abierto; una cantera para producir materiales de construcción puede también considerarse una mina superficial), o una mina subterránea. Alguna extracción se lleva a cabo mediante pozos, por ejemplo, la extracción de azufre, y lixiviación in-situ (minería de disolución) de varias sales y minerales de uranio. Alguna extracción se hace también mediante dragado de los lechos acuáticos, como para obtención de grava, arenas minerales, diamantes, y oro aluvial. La obtención de productos minerales del agua, como la sal común y el magnesio, también es parte de la Industria Minera.

1.8.2 La Industria Minera generalmente tiene una fase de extracción planificada, aun cuando esta fase frecuentemente se extiende mediante la ampliación de la Reserva Mineral. Una vez que se completa la extracción, no queda en el sitio, en ese momento, más activo económicamente recuperable conocido.

1.8.3 Las materias primas citadas en el epígrafe 1.7.4 las produce la Industria Petrolera, la cual generalmente extrae productos valiosos a través de pozos hincado en la corteza de la tierra. También se hace alguna extracción usando métodos de minería, por ejemplo, minas de arenas bituminosas y esquisto bituminoso. La extracción de un activo sólido requiere más mano de obra que la extracción de un activo fluido. Una sola persona puede operar la extracción de aceite y gas mediante bombas o válvulas, con la eventual necesidad de intervención de cuadrillas para mantenimiento o trabajo de pozos.

1.8.4 La Industria Petrolera frecuentemente tiene más de una fase de extracción económica para petróleo crudo. Al terminar la fase inicial (primaria)de extracción, puede quedar aún mucho petróleo crudo de la Reserva inicial de Petróleo. Con frecuencia se aplican métodos secundarios y/o mejorados de recuperación para obtener más petróleo y gas natural. Generalmente, al concluir las operaciones de producción queda en el sitio un gran porcentaje del petróleo inicialmente existente.

1.8.5 Otra diferencia significativa entre las Industrias Minera y Petrolera se relaciona con los requerimientos de superficie de terreno para la planta de procesamiento e infraestructura. Las operaciones de gas y petróleo requieren relativamente poca extensión de terreno. Una operación minera por lo regular requiere una superficie mayor para almacenamiento y disposición de material sobrante, así como un foso abierto si fuere el caso.

1.8.6 El petróleo crudo, gas natural y productos refinados de Petróleo casi siempre se transportan al mercado o al puerto mediante tuberías. En cambio, un producto mineral generalmente se transporta al mercado o puerto por ferrocarril o autocamión, dando por resultado diferentes costos de puesta en marcha e impactos ambientales.

1.9 Tanto la Industria Minera como la Petrolera son importantes en todo el mundo. Sus productos son esenciales para todas las economías modernas puesto que proveen materias primas y

productos refinados para otras industrias, como la generación de energía, construcción, manufacturas, transporte y comunicación.

1.10 La exploración de propiedades Mineras y Petrolíferas es una actividad de alto riesgo. Debe emplearse considerable trabajo y estudio para determinad la viabilidad técnica y económica de producción. La mayoría de las propiedades Mineras y Petrolíferas no llegan a la etapa de producción.

1.11 La principal fuente de valor de una propiedad con recursos naturales para Industria Extractiva, es la ganancia neta proyectada derivada o potencialmente derivada de la misma. La ganancia neta puede variar de un año a otro, dependiendo del tipo de mercancía que genera el recurso natural, la naturaleza cíclica de los mercados y precios de esa mercancía, y variaciones en las tasas y costos de producción.

1.12 Las propiedades con recursos naturales Minerales y Petrolíferos se valúan principalmente con base en la presencia de Reservad Minerales o Petroleras, y Recursos Minerales o Premoleros, o el potencial de descubrimiento de Recursos. La cantidad y calidad de esas Reservas/Recursos puede variar a lo largo del tiempo debido a cambios económicos y adelantos técnicos, así como el éxito de la exploración. No obstante, en última instancia son finitos y habrán de agotarse con el tiempo.

1.13 Los activos fijos y planta y equipo especializados (ver Glosario para las definiciones) usados en la extracción y procesamiento de los productos primarios de las Industrias Extractivas, pueden tener escaso o nulo valor cuando se retiran del sitio de producción.

1.14 Los inmuebles en exploración tienen el valor de activos que se deriva del potencial de que existan y se descubran depósitos Minerales o Petrolíferos económicamente viables en ellos. Los intereses sobre Inmuebles para exploración se compran y venden en el mercado. Muchas de estas transacciones involucran convenios sobre intereses parciales, como derechos de cultivo, opciones y arreglos de empresa conjunta.

1.14.1 El valor de una Propiedad de Exploración dependen en gran parte de la información geológica y otra relacionada, sobre la superficie y el subsuelo y su interpretación. En tanto no se descubre y explora un depósito que podría estar contenido dentro de una propiedad es poco lo que puede saberse de él.

1.14.2 Con frecuencia los depósitos de las Industrias Extractivas se localizan en zonas remotas y generalmente están total o parcialmente enterrados debajo de la superficie del terreno, y en ocasiones bajo los lechos de ríos o lagos o bajo el mar.

1.15 El valor residual de los intereses de propiedad inmueble, planta y equipo así como los requisitos de protección ambiental (como responsabilidad y mejoras al inmueble), son factores salientes en el proceso de valuación de propiedades de Industrias Extractivas.

2.0 Alcance

2.1 Esta Nota de Orientación proporciona orientación específica para la valuación de activos e intereses de las Industrias Extractivas. Proporciona información complementaria para la aplicación de las Normas Internacionales de Valuación (NIV 1, 2 y 3), Aplicaciones Internacionales de Valuación (AIV 1 y 2) y Notas de Orientación (NO). Al hacerlo, de manera concreta complementa las siguientes NO para su aplicación a las Industrias Extractivas:

NO 1 Valuación de Propiedad Inmueble;

NO 2 Valuación de Intereses de Arrendamiento;

NO 3 Valuación de Planta y Equipo;

NO 4 Valuación de Activos Incorpóreos;

NO 6 Valuación de Empresas;

NO 8 El Enfoque de Costo para Informes Financieros –(CRD); y

NO 9 Análisis de Flujo de Efectivo Descontado para Valuaciones Basadas en Mercado y No-Mercado

2.2 La propiedad de, o derecho a, una fuente de suministro de agua industria y sistema de almacenamiento de agua, puede formar un componente importante en la valuación de Propiedades en las Industrias Extractivas. Los derechos de agua pueden estar ligados a la tierra o pueden obtenerse en otra forma. Pueden ser necesarios derechos e instalaciones adecuadas para transportar y almacenar agua proveniente de fuera del sitio para contar con un suministro confiable de agua. La valuación de la contribución de estos derechos plantea problemas especiales que debe enfocar el Valuador. Sin embargo, esta NO no proporciona orientación concreta para la valuación de la propiedad, derechos, transportación y almacenamiento del agua.

2.3 Cuando se aplican o contemplan procedimientos financieros de información de marcar al mercado, los Valuadores deberán sujetarse a las previsiones de la AIV 1, *Valuación para Información Financiera*, conjuntamente con esta NO. En algunos Estados, las bolsas y administraciones de valores, pueden tener requisito concreto de información para las Industrias Minera y petrolera que sobresean las disposiciones de las NIV.

2.4 Aún cuando proveen orientación complementaria para realizar e informar sobre valuaciones de propiedades e intereses de las Industrias Extractivas de conformidad con el epígrafe 2.1, las disposiciones de esta NO de manera alguna sustituyen otras previsiones de la actual edición de estas Normas Internacionales de Valuación.

3.0 Definiciones

3.1 *Industrias Extractivas*. Aquellas industrias involucradas en encontrar, extraer y en el procesamiento asociado de recursos naturales localizados sobre, en o cerca de la corteza terrestre. Se componen de la Industria Minera y la Industria Petrolera. No incluyen el sector industrial que se centra en la extracción de agua de la tierra, pero sí incluyen la extracción de fluido geotérmico por su contenido energético.

3.2 *Propiedad* o *Área de Exploración*. Un interés inmobiliario Minero o Petrolero el cual está siendo activamente explorado en busca de depósitos Minerales o acumulaciones Petrolíferas, pero cuya viabilidad económica no ha sido demostrada.

3.3. *Estudio de Factibilidad en las Industrias Extractivas*. Un estudio exhaustivo del depósito Mineral o acumulación Petrolera, en el cual se toman en cuenta con suficiente detalle todos los factores geológicos, de ingeniería, de operación, económicos, de comercialización, ambientales, normativos y demás que sean pertinentes. El estudio puede servir de manera razonable como base para una decisión final de quien propone o de una institución financiera para proceder con, o financiera, el desarrollo de la propiedad en cuestión para la producción Minera o Petrolera. Ver también *Estudio de Pre-factibilidad* .

3.4 *Mineral*. Cualquier material natural útil para, y/o al que la humanidad le ha asignado un valor, que se encuentra en o sobre la corteza terrestre. Para los fines de esta NO, los Minerales incluyen minerales metálicos, minerales industriales, agregados (áridos), piedras preciosas y

minerales combustibles; pero los Minerales no incluyen Petróleo, el cual se define por separado.

3.5 *Reserva Mineral.* Como lo ha definido el Comité Normativo Internacional de Información sobre Reservas [Minerales] Combinadas (CRIRSCO, acrónimo en inglés): "la porción económicamente explotable de una Reserva Mineral Medida y/o Indicada. Incluye los materiales agotables y consideración por pérdidas, que pueden ocurrir cuando se extrae el mineral. Se han llevado a cabo evaluaciones apropiadas que pueden incluir Estudios de Factibilidad, e incluyen la consideración de, y modificación por, factores mineros, metalúrgicos, económicos, de comercialización, legales, ambientales, sociales y gubernamentales realistamente supuestos. Estas evaluaciones demuestran que a la fecha del informe se justificaba tal extracción. Las Reservas Minerales se subdividen en orden creciente de confianza en Reservas Minerales Probables y Reservas Minerales Probadas."

La Clasificación Marco de las Naciones Unidas (UNFC, acrónimo en inglés) define de manera similar Recursos Minerales y sus subdivisiones, al aplicar el sistema de codificación del UNFC las Entidades que deciden adoptar las definiciones de Recursos Minerales del UNFC u otras, para fines de información financiera pública o de información legal deben conciliar las Reservas Minerales con las categorías de Reservas Minerales Probadas y probables del CRIRSCO para fines de valuación.

3.6 *Recurso Mineral*. Como lo define CRIRSCO: "una concentración u ocurrencia de material de interés económico intrínseco en o sobre la corteza terrestre (un depósito) en forma y cantidad tal que hay expectativas razonables de eventual extracción económica. La localización, cantidad, grado, características geológicas y continuidad de una Recurso Mineral se conocen, estiman o interpretan a partir de pruebas y conocimiento geológico. Los Recursos Minerales se subdividen, en orden de confianza geológica creciente, en las categorías de Inferidos, Indicados y Medidos. Las partes de un depósito que no tienen prospecto razonable de extracción económica eventual no deben incluirse en un Recurso Mineral.

La Clasificación Marco de las Naciones Unidas (UNFC) de manera similar define un Recurso Natural y sus subdivisiones, aplicando el sistema de codificación del UNFC. Para los propósitos de esta NO, la mineralización clasificada dentro de la categoría G4 del UNFC ("Estudio de Reconocimiento), se excluye de un Recurso Mineral. Las entidades que deciden adoptar las definiciones de Recursos Minerales del UNFC u otras para propósitos de información financiera pública o de información legal deben conciliar los Recursos Minerales con las categorías de Recurso Mineral Inferido, Indicado y Medido de CRIRSCO para fines de valuación.

3.7 *Industria Minera*. Entidades involucradas en la exploración de Minerales, y en la extracción, procesamiento y comercialización de Minerales. Esta NO como se ha diseñado no cubre activos más elaborados que los de las refinerías de metales o plantas procesadoras de metales, como los activos involucrados en la distribución de metales refinados a fabricantes de metales, o productos minerales a distribuidores o clientes finales.

3.8 *Petróleo.* Cualquier hidrocarburo en estado natural, sea en estado gaseoso, líquido o sólido. Las materias primas del Petróleo son principalmente el crudo y el gas natural.

3.9 *Industria Petrolera*. Entidades involucradas en la exploración de Petróleo, y en la extracción, procesamiento, refinación y comercialización de Petróleo crudo y gases asociados. Esta NO como se ha diseñado no cubre los activos más allá de las refinerías de petróleo y plantas procesadoras de gas, como activos involucrados en la distribución de productos de petróleo refinado a los expendedores.

3.10 *Reservas de Petróleo*. Conforme a la definición de la Sociedad de Ingenieros Petroleros (SPE, acrónimo en inglés) y el Congreso Mundial del Petróleo (WPC, por sus siglas en inglés):

"aquellas cantidades de Petróleo, que se espera habrá de ser comercialmente recuperadas de acumulaciones conocidas a partir de una fecha dad. Todas las estimaciones de Reservas (de Petróleo) involucran un grado de incertidumbre. La incertidumbre depende esencialmente de la cantidad de información geológica y datos de ingeniería fiables disponible al tiempo de hacer la estimación y de la interpretación de estos datos. El grado relativo de incertidumbre puede explicarse colocando las reservas en una de dos clasificaciones principales, Probadas o No-Probadas. Es menos cierto que puedan recuperarse las Reservas No Probadas que las Probadas y pueden aún subclasificarse como Reservas Probables y Posibles para indicar incertidumbre progresivamente creciente en su recuperación". Las Reservas Probadas pueden clasificarse como Desarrolladas y No Desarrolladas.

La Clasificación Marco de las Naciones Unidas (UNFC) define de manera similar las Reservas Petroleras y sus subdivisiones, aplicando el sistema de codificación del UNFC.

3.11 *Recursos Petroleros.* Para los fines de esta NO, los recursos petroleros solamente comprenden Reservas Petroleras y Recursos Contingentes. Los Recursos Contingentes conforme los define la Sociedad de Ingenieros Petroleros (SPE)/Congreso Mundial del Petróleo (WPC), conjuntamente con las Asociación Americana de Geólogos Petroleros (AAPG, por sus siglas en inglés), son "aquellas cantidades de petróleo, que en una fecha dada se estima pueden ser potencialmente recuperables de acumulaciones conocidas, pero las cuales no se consideran comercialmente recuperables en la actualidad.

La Clasificación Marco de las Naciones Unidas (UNFC) define de manera similar los Recursos Petroleros y sus subdivisiones, al aplicar el sistema de codificación del UNFC. Para el propósito de esta NO, se excluyen de las Reservas Petrolíferas las acumulaciones de petróleo clasificadas dentro de la categoría G4 de la UNFC (Condiciones Geológicas Potenciales).

3.12 *Estudio de Prefactibilidad en las Industrias Extractivas*. Un estudio de un depósito Mineral o de Petróleo, en el cual todos los factores geológicos, de ingeniería, de operación, económicos, ambientales y otros relevantes, se consideran con suficiente detalle para servir como la base razonable para una decisión para proceder con un Estudio de Factibilidad.

3.13 *Regalías* o *"Interés de Regalías" en las Industrias Extractivas.* La participación del dueño o arrendador del terreno en la producción, en dinero o producto, libre de cargos por gastos de producción. Una "*Regalía Preferente*" es una participación de mineral o petróleo producido, libre del gasto de producción, que se paga a persona distinta del arrendador por encima de las Regalías de arrendador.

3.14 *Experto Técnico en las Industrias Extractivas* (*Experto Técnico* en esta NO). Una persona, la cual es responsable de todo o parte del *Asesoramiento Técnico* en el que se apoya una Valuación de Industria Extractiva. Un Experto Técnico debe tener experiencia apropiada que sea pertinente para la materia en estudio y en Estados en donde lo requiera la reglamentación o la ley, debe ser miembro o poseer autorización actualizada de una organización profesional que tiene la autoridad para sancionar a sus miembros o autorizados (licenciados). Un especialista acreditado no puede asumir responsabilidad para todo o parte de una *Evaluación Técnica* sin ser también Experto Técnico.

3.15 *Evaluación Técnica en las Industrias Extractivas*. Un documento técnico preparado por (a) Experto(s) Técnico(s) el cual respalda la Valuación de Industria Extractiva y se agrega al apéndice de, o forma parte de, un Informe de Valuación.

4.0. Relación con las Normas de Contabilidad

4.1 En la actualidad entre las PCGA[21] nacionales hay diversos enfoques para la medición de las "Actividades de Arranque" que incluyen exploración para, descubrimiento de, y adquisición o desarrolla de, Recursos Minerales o Petrolíferos hasta la etapa en que los Recursos por primera vez son susceptibles de venderse o usarse. El elemento de riesgo altamente extremo en los gastos para esta actividades ha llevado a dos enfoque principales a la contabilidad de Costo Histórico para la Industrias Extractivas, que son:

(a) todos los "costos de exploración y evaluación" han de deducirse salvo que se espere que tales costos habrán de recuperarse, o las actividades aún no han establecido si esos costos son económicamente recuperables (v. g., adaptaciones de un enfoques de "esfuerzo exitoso"). El las aplicaciones de este enfoque, hay variaciones en cuanto a cuales tipos de costos es permisible capitalizar y el tratamiento de costos antes de la determinación del "éxito", o de otra manera, de las actividades de exploración y evaluación; y

(b) todos los gastos incurridos para encontrar y desarrollar Reservas Minerales y Petrolíferas han de capitalizarse y tratarse como parte del costo de cualesquiera Reservas se hayan encontrado (v. g., un enfoque de "costo total")

4.2 En diciembre de 2004, la Junta Internacional de Normas de Contabilidad)IASB, por sus siglas en inglés) publicó la IFRS 6 *Exploración para y Evaluación de Recursos Minerales*. Conforme a las provisiones de la Norma, se permite a las entidades reconocer sus gastos de exploración y evaluación como "activos de exploración y evaluación". La Norma requiere que esos activos se midan al costo en el reconocimiento inicial. Después del reconocimiento inicial, una entidad puede elegir aplicar un modelo de costo o de revalúo (como se explica en la IAS 16 *Propiedad, Planta y Equipo*, o IAS 38 *Activos Incorpóreos*) para medir sus activos de exploración y evaluación.

4.2.1 El concepto de activos de exploración y evaluación, y los costos que los constituyen, se aplican de iguala manera a los modelos de costo y de revalúo descritos atrás.

4.3 La IFRS 6 estipula en el epígrafe 9 que: "una entidad deberá determinar una política para cuales gastos se reconocen como *activos de exploración y evaluación* y aplica al cual el gasto puede asociarse con el hallazgo de recursos minerales concreto. Los siguientes son ejemplos de gastos que pueden incluirse en la medición inicial de *activos de exploración y evaluación* (la lista no es exhaustiva):

- adquisición de derechos de exploración;
- estudios topográficos, geológicos, geoquímicas y geofísicos;
- perforación exploratoria;
- excavación de zanjas;
- obtención de muestras; y
- actividades relacionadas con la evaluación de la factibilidad técnica y viabilidad comercial de extraer un recurso mineral.

4.3.1 La IFRS 6, epígrafe 5(a), excluye "actividades que preceden la exploración de y evaluación de recursos minerales" del alcance de la Norma.

[21] Práctica de Contabilidad Generalmente Aceptada, en inglés GAAP Generally Accepted Accounting Practice. N. del T.

4.3.2 La IFRS 6, epígrafe 10, estipula adicionalmente que: “Una vez que son demostrables la factibilidad técnica y viabilidad comercial de extraer un recurso mineral, los gastos relacionados con el desarrollo de ese recurso mineral no podrán reconocerse como *activos de exploración y* evaluación. El Marco y la IAS 38 *Activos Incorpóreos* proveen orientación sobre el reconocimiento de activos que surgen del desarrollo (o de la estapa de desarrollo de un proyecto interno)”.

4.3.3 Cuando los hechos y circunstancias estipulados en el epígrafe 20 de la Norma sugieren que el importe cargado de activos de exploración y evaluación puede exceder el monto recuperable, se requiere que las entidades midan y revelen cualquier pérdida por deterioro resultante. El nivel al cual se evalúan tales activos por deterioro puede comprender una o más unidades generadoras de efectivo, lo cual es un nivel de agregación más alto que el que habría de seguirse en otras circunstancias conforme a la IAS 36.

4.3.4 En el contexto de IFRS 6, un recurso mineral incluye minerales, petróleo, gas natural y recursos naturales no renovables similares (ver los Términos Definidos en el Apéndice A de la IFRS 6) y también en los epígrafes 3.6 y 3.11 atrás.

4.4 Las Normas de la IASB que requieren se provean determinaciones de valor de acuerdo con las provisiones de esta NO incluyen:

- IAS 36 *Deterioro de los Activos* – para determinar el monto recuperable de un activo (incluyendo activos que incorporan reservas y recursos) a fin de determinar si ese activo está deteriorado. El proceso requiere la determinación del”valor razonable menos los costos de ventas” y/o “valor en uso” como lo define la Norma.

- IFRS 3 *Combinaciones de Negocios* – para determinar el importe en libros de los activos que se adquirieron en la adquisición de una empresa (incluyendo activos que incorporan reservas y recursos); y

- IAS 16 *Propiedad, Planta y Equipo* – para el revalúo (si se elige) de propiedad, planta y equipo que se relaciona con operaciones extractivas.

4.5 Esta Nota de Orientación reconoce que usualmente el Costo Histórico de hallar y desarrollar Reservas Minerales y Petrolíferas no indica de un valor realizables de tales Reservas una vez que han sido establecidas.

5.0 Orientación

5.1 Conceptos de Valuación

5.1.1 Las provisiones de esta NBO se han diseñado para asegurar la aplicación de Principios de Valuación Generalmente Aceptados (PVGA) a la Valuación de Industrias Extractivas, de conformidad con los fundamentos de valuación expresados en los *Conceptos y Principios Generales de Valuación* de las NIV.

5.1.2 El estándar de valor es Valor de Mercado conforme lo define la NIV 1, *Base de Valuación de Valor de Mercado*. Si ha de determinarse otro tipo de valor de conformidad con la NIV 2, *Bases de Valuación diferentes al Valor de Mercado*, el Valuador debe proporcionar una clara definición de ese valor y destacarlo en el Informe de Valuación como lo estipula la NIV 3, y proveer una explicación clara y conspicua.

5.1.3 Debe(n) identificarse correctamente el(os) tipo(s) de propiedad involucrada en una valuación de propiedad de la Industria Minera y Petrolera, a fin de seleccionar

correctamente las Normas y NO IVS aplicables. Los Minerales y el Petróleo que naturalmente se encuentran *in situ* son parte de la tierra física y de la Propiedad Raíz. La propiedad de tales Minerales y Petróleo *in situ*, un interés en tales recursos naturales, y el derecho de explorar ye extraer tales recursos naturales, son Propiedad Real, salvo en donde la ley los defina en otra forma. Minerales y Petróleo son Propiedad Personal durante el transporte y procesamiento. La operación de una mina, cantera o pozo petrolero es una actividad mercantil (empresarial), como lo es el transporte y procesamiento de Minerales y Petróleo. Generalmente esa actividad mercantil la lleva a cabo un empresa de la Industria extractiva que es dueña de activos de propiedad inmueble y propiedad personal, y la actividad contribuye al Valor de Negocio en Marcha de la empresa.

5.1.4 Un aspecto clave de la valuación de una propiedad de recursos naturales de Industria extractiva es que los intereses de propiedad y derechos relacionados con ellos que se valúan, deben estar identificados de manera apropiada.

5.1.5 Una Valuación de Mercado de una propiedad de la Industria extractiva como Propiedad Real debe basarse en el Uso Mejor y Más Productivo del inmueble. Esto requiere la consideración de los usos no Minerales o no Petrolíferos del inmuebles si tales usos son posibles. También debe considerarse un cambio en la estrategia de exploración, desarrollo u operación, o el potencial de arrendar la propiedad, a fin de maximizar su beneficio económico.

5.1.6 Al determinar el UMMP, el Valuador deberá determinar el uso más rentable que sea físicamente posible, apropiadamente justificable, legalmente permisible, financieramente viable, y el cual tenga como resultado el valor más alto de la propiedad que se está valuando.

5.1.7 Al llevar a cabo un Valuación de Mercado, generalmente se tienen para consideración tres Enfoques de Valuación:

(a) Enfoque de Comparación de Ventas (al que se denomina Enfoque de Mercado para Valuaciones de Empresas), generalmente por medios indirectos (ver epíg. 5.3.1 adelante);

(b) Enfoque de (Capitalización del) Ingreso, incluyendo flujo de efectivo descontado relacionado con el mercado;

(c) Enfoque de Costo (denominado Enfoque de Valuación de Empresa con Base en el Activo), incluyendo Análisis Costo de Reposición Depreciado y de Costo Equivalente.

5.1.8 Se debe estipular la razón para ello cuando uno o más de los Enfoques de Valuación citados se haya aplicado con preferencia a los otros.

5.1.9 **En su aplicación a inmuebles con recursos naturales Minerales y Petrolíferos, los Métodos de Valuación empleados dependen del estado de exploración o desarrollo de la propiedad.** Por conveniencia, tales propiedades Minerales y Petrolíferas pueden considerarse en cuatro categorías principales, aún cuando la clasificación en ocasiones queda sujeta a la opinión del Valuador o del Experto Técnico.

5.1.10 Las Propiedades para Exploración quedaron definidas en el epíg. 3.2.

5.1.11 Las propiedades de recursos contienen un Recurso Mineral o Petrolífero pero no se ha demostrado que es económica viable mediante un Estudio de Prefactibilidad o Estudio de Factibilidad.

5.1.12 Inmuebles para desarrollar, en general, ha quedado demostrado que son económicamente viables mediante un Estudio de Factibilidad, pero aún no están en producción.

5.1.13 Los inmuebles en producción contienen una operación Mineral o Petrolífera en producción activa a la fecha de Valuación.

5.1.14 Las diferentes etapas de exploración y desarrollo conllevan diferentes niveles de riesgo. El riesgo se refiere a la posibilidad de producción Minera o Petrolera futura o continua. Conforme una Propiedad para Exploración avanza a una propiedad con Recursos, a uno propiedad de Desarrollo, y a una propiedad en Producción, se recopila más información técnica, haciendo posible que se lleven a cabo análisis técnicos, incluyendo Estudios de Prefactibilidad y de Factibilidad, y por tanto reduciendo en factor de riesgo, conforme crece rápidamente el monto de inversión de capital.

5.1.15 **Los resultados de los Enfoques y Métodos de Valuación empleado deben ponderarse y conciliarse en una opinión de valor. Deben estipularse las razones para dar un mayor peso a un Método de Valuación sobre otro.**

5.2 Competencia e Imparcialidad

5.2.1 Las valuaciones preparadas conforme esta Nota de Orientación deberá cumplir con las provisiones del Código de Conducta de la NIV.

5.2.2 Para llevar a cabo la valuación de un activo o interés de Industria Extractiva, el Valuador debe contar con competencia pertinente al activo o interés en estudio o contratar los servicios de (un) Experto(s) Técnico(s) con la apropiada habilidad.

5.2.3 Proveer una valuación fiable y precisa requiere, de manera típica, que el Valuador tenga entrenamiento especializado, o asistencia de (un) Experto(s) Técnico(s) o especialista(s) acreditado(s), en geología, estimación de Recursos y Reservas, ingeniería, y aspectos económicos y ambientales pertinentes al tipo de recurso natural en estudio y a su situación geográfica. El término Experto Técnico que ha sido definido incluye “Persona Competente”, “Valuador Independiente”, y requisitos similares que pueden ser aplicables en algunos Estados, si el uso que se pretende dar al Informe de Valuación está relacionado con información financiera pública u otros fin de regulación.

5.3.4 El Valuador es responsable de la decisión de apoyarse en una Evaluación Técnica, o en datos u opiniones de otros expertos o especialistas. Esto incluye la responsabilidad de llevar a cabo verificaciones razonables de que esas personas poseen la calificación y competencia adecuadas y que su trabajo es creíble.

5.3 Consideraciones Especialices de Valuaciones de Industrias Extractivas

5.3.1 Cada depósito Mineral, acumulación de Petróleo y Propiedad de Exploración es singular. Por lo tanto, la comparación directa de transacciones de propiedades con recursos naturales Minerales o Petrolíferos con frecuencia es difícil o inapropiada. Sin embargo, el análisis de las ventas es una importante herramienta de valuación. Los ajustes de ventas o análisis de razones frecuentemente pueden aplicarse para fines de comparación directa. Los análisis de venta y otros análisis de mercado frecuentemente puede llevar a factores de mercado tales como una tasa de descuento de mercado, un factor de riesgo o de incertidumbre que puede usarse en el Enfoque de Ingresos.

5.3.2 Para que un Informe de Valuación provea una estimación de Valor de Mercado, el análisis de valuación debe basarse en evidencia del mercado y en las expectativas y percepciones actuales de quienes participan en el mercado de la propiedad que se valúa, y tal evidencia de mercado debe aplicarse de manera consistente en el análisis del Valuador.

5.3.3 El método más comúnmente usado por las empresas para la toma de decisiones de inversión dentro de las Industrias Extractivas es el análisis de valor presente neto/flujo de efectivo descontado (análisis de VPN/análisis FED). Se advierte al Valuador que éste y otros métodos, como los basados en la teoría de opción, producirán estimaciones Valor de Inversión o Valor en Uso, de No Mercado, a menos que se tenga mucho cuidado de asegurar que se obtiene una estimación de Valor de Mercado. Para que el Valuador reporte una estimación de Valor de Mercado como resultado de tal análisis, todos los insumos e hipótesis deben reflejar la evidencia de merado disponible y las expectativas y percepciones actuales de quienes participan en el mercado, de conformidad con la NO 9. Debe señalarse concretamente cualquier desviación del protocolo de requisitos y análisis de la NO 9.

5.3.4 El Valor de Mercado de inmuebles con recursos naturales de, y empresas de, las Industrias Extractivas usualmente es más o menos que el valor de la suma de sus partes o valores que los componen. Por ejemplo, el Valor de Mercado de una parcela inmobiliaria de propiedad absoluta, que contiene un depósito Mineral, rara vez igual a la suma de los valores independientes de los Minerales, superficie del terreno y planta y equipo. En la Industria Petrolera pueden presentarse situaciones similares.

5.3.5 En el caso de un inmueble con recursos naturales Minerales o Petrolíferos en producción, pueden existir diferentes derechos de propiedad sobre las partes componentes utilizadas por la empresa, como Reservas, Regalías, y planta y equipo. Es importante que el Valuador de la empresa los reconozca correctamente. Puede también existir un requisito para proporcionar valuaciones de los intereses de propiedad separados.

5.3.6 Deben verificarse en cuanto a su precisión los datos sustantivos que se toman como apoyo para desarrollar la estimación de valor siempre que sea razonable hacerlo. Esto puede incluir la revisión selectiva de información relativa a la perforación de un pozo y las muestras y datos analíticos relacionados para un inmueble con recursos naturales que se estudia, y la confirmación de la información publicada relativa a transacciones de propiedades similares.

5.3.7 Si hay más de una estimación de la cantidad y calidad de los Recursos y Reservas para el inmueble con recursos naturales en estudio, el Valuador deberá decidir cual estimación es apropiado revelar y discutir, y cual estimación usar como la base en el proceso de valuación, y estipulará las razones. Puede incluirse en el Informe de Valuación una análisis crítico de las estimaciones alternas.

5.3.8 El Valuador tomará en cuenta, y se referirá a otrs cuestiones que tiene impacto significativo en la Valuación. Dependiendo del tipo de propiedad y derechos que se valúan, éstos pueden incluir:

- el status de la tenencia, derechos y otros intereses;
- todos los depósitos Minerales o Petrolíferos dentro de los límites de la propiedad o derechos;
- acceso a los mercados y la cantidad y calidad de producto que puede venderse;

- servicios e infraestructura, y cualesquiera arreglos, cuotas o pasivos relacionados con ellos;
- evaluaciones ambientales y obligaciones de rehabilitación;
- cualesquiera aspectos de títulos de pueblos nativos;
- costos de capital y de operación;
- estimaciones de valor residual;
- acuerdos sustantivo y requisitos reglamentarios/legales;
- impuestos y Regalías;
- pasivos y exposición financiera;
- costos de rehabilitación, regeneración y cierre del sitio;
- cualquier otro aspecto que tiene influencia significativa sobre la Valuación.

5.4 Revelación en los Informes de Valuación de Industrias Extractivas

5.4.1 El Informe de Valuación deberá identificar de manera apropiada el(os) tipo(s) de propiedad, interés(es) concretos de propiedad y derechos relativos que se estén valuando como lo específica la NIV 3.

5.4.2 El Informe de Valuación deberá revelar el nombre, calificaciones profesionales y experiencia relevante en la industria del Valuador, y otro(s) Experto(s) Técnico(s)s en cuya Asistencia Técnica se haya dependido para respaldar la valuación.

5.4.3 El Informe de Valuación deberá respaldarse mediante la revelación de los Códigos, Normas o Reglas de Ejercicio pertinentes de las Industrias Extractivas que sean aplicables a la Valuación y el Asesoramiento Técnico de apoyo. Todas la estimaciones de Recursos o Reservas Minerales o Petrolíferas que sean reveladas en el informe de Valuación o en el Asesoramiento Técnico de apoyo deberá regirse por las definiciones proporcionadas en la Sección 3, y los sistemas de clasificación a que se hace referencia en esas definiciones, salvo que se revelen alguna causa jurisdiccional o de otra índole,

5.4.4 Deberán incluirse en el Informe de Valuación mapas, cortes geológicos, diagramas, fotografías, en cuanto ello sea apropiado y posible, con el propósito de facilitar la comunicación de la información. La información técnica relevante que soporta la Valuación del(o) inmueble(s) con recursos naturales que se está valuando, incluyendo estimaciones de Recursos y Reservas, deberá revelarse y discutirse en el Asesoramiento Técnico.

5.4.5 El Informe de Valuación deberá revelar si o no la entidad que emplea/ contrata al Valuador, o el dueño del activo en estudio o su administración operativa, ha proporcionado al Valuador una declaración de que todos los datos e información disponible solicitada por el Valuador o de otra forma pertinente para la Valuación ha sido proporcionada al Valuador.

6.0 Fecha de Vigencia

6.1 Esta Nota de Internacional de Orientación para Valuación entró en vigor el 1 de enero de 2005.

Documento Blanco de Valuación Internacional

Valuación en Mercados Jóvenes[22]

[22] Se ha traducido el término inglés “emerging”, como “joven” evitando el uso del vocablo “emergente”, porque refleja mejor el concepto de mercados con poca o escasa madurez que recién se abren y están inmersos en un proceso de transición de mercados regulados y poco o nada transparentes a mercados dentro de una economía de mercado abierto. Los mercados en cuestión no están brotando, ni han aparecido o surgido, tampoco destacan por sobre lo que los rodea. El vocablo empleado sugiere mejor la idea de mercados inmaduros en proceso de estructuración. (N. del. T,)

Documento Abierto de Valuación Internacional

Valuación en Mercados Jóvenes[23]

Este Documento debería leerse de manera particular con referencia a las Normas Internacionales de Valuación 1 y 2, Aplicaciones Internacionales de Valuación 1 y 2 y al Código de Conducta.

1.0 Introducción

1.1. Debido a la importancia que los mercados de inmuebles y los mercados de capital representan para el crecimiento económico, las normas de valuación para todo tipo de propiedades, activos de capital y valores comprados y vendidos en esos mercados son de importancia crítica. La introducción y puesta en práctica de las normas de valuación es esencial para la consolidación de los mercados de propiedades y capital en las economías en desarrollo. Uno de los tres objetivos que se ha fijado Comité Internacional de Normas de Valuación es, por tanto, "proveer Normas de valuación que satisfagan las necesidades de los países emergentes y recientemente industrializados."

1.2 El propósito del IVSC al emitir un Documento Blanco sobre la Valuación en Mercados Jóvenes es doble. La intención del Documento Blanco es:

1.2.1 proporcionar orientación específica a los Valuadores en mercados jóvenes; y
1.2.2 contribuir a los esfuerzos de los bancos e instituciones internacionales, regionales y nacionales para reestructurar y/o fortalecer los sistemas financieros en los mercados jóvenes.

1.3 Las especiales características económicas, legales e institucionales de los mercados jóvenes plantean problemas particulares a los Valuadores que trabajan en estos mercados. Algunas de estas característica pueden también ser evidentes en mercados más desarrollados, pero tenderían a prevalecer más en los mercados jóvenes e incluyen:

1.3.1 Un marco legal pobre o inadecuado que no permite el funcionamiento eficiente del mercado inmobiliario.

Un marco legal comprehensivo, incluyendo un compendio de leyes inmobiliarias, es *sine qua no* para el funcionamiento de un mercado inmobiliario. Por ejemplo, en muchos mercados jóvenes, la propiedad, sea que se define como un derecho específico ("derecho de uso"), o un grupo de derechos e interese, o el "paquete de derechos" completo, puede no estar garantizada por la ley. La planificación del uso del suelo es particularmente importante para que los Valuadores realicen análisis de uso mejor y más productivo (UMMP) (ver definición en el Glosario de Términos) que representa la base para formar una opinión de *Valor de Mercado*. Para que un inmueble satisfaga el criterio de permisividad legal, su uso debe ser conforme con las leyes de planificación o códigos de zonificación.

1.3.2 La falta de información publicada o la dificultad para obtener información relacionada con datos de transacciones, así como otros necesarios para valuaciones adecuadas.

[23] Se ha traducido el término inglés "emerging", como "joven" evitando el uso del vocablo "emergente", porque refleja mejor el concepto de mercados con poca o escasa madurez que recién se abren y están inmersos en un proceso de transición de mercados regulados y poco o nada transparentes a mercados dentro de una economía de mercado abierto. Los mercados en cuestión no están brotando, ni han aparecido o surgido, tampoco destacan por sobre lo que los rodea. El vocablo empleado sugiere mejor la idea de mercados inmaduros en proceso de estructuración. (N. del. T,)

En mercados jóvenes los Valuadores pueden encontrar los datos confiables sobre transacciones y otros datos salientes del mercado no son suficientes sea porque la publicación de tales datos no es aún la norma establecida o porque el pueblo es más conservador en cuanto a revelar abiertamente tal información.

1.3.3 Mayor volatilidad de los mercados inmobiliarios

En los mercados jóvenes, tanto factores internos, como la deficiente recolección y diseminación de información sobre el mercado y factores externos, como la susceptibilidad a repentinos flujos de capital, pueden llevar a volatilidad económica.

1.3.4 Falta de Valuadores profesionalmente formados

Los análisis de los Valuadores profesionales son esenciales para respaldar la toma de decisiones de los participantes en el mercado. El mercado de propiedades no puede operar eficientemente si se carece de valuaciones confiables. El papel central de los Valuadores profesionales en el funcionamiento eficiente de los mercados de propiedades debe entenderse y apreciarse mejor por los usuarios de los servicios de valuación, los reguladores, el gobierno y el público en general.

1.3.5 Normas Nacionales Anticuadas

En los mercados jóvenes puede ser que las normas nacionales de valuación estén actualmente sujetas a revisión. Aún cuando se consideren provisionales estas normas también se reconocen como legalmente válidas. Cuando existe esta situación, debe revelarse y la asociación nacional debe hacer todos los esfuerzos para asegurar que la nueva norma nacional fortalezca la práctica de valuación de calidad como lo reflejan las IVS.

1.3.6 Presión externa

Debido a la débil o inexistente regulación de las cuestiones de valuación por los supervisores de los mercados de capital y financieros y por la propia profesión de valuación, los Valuadores en ocasiones quedan sujeto a presiones indebidas o excesivas de las partes interesadas tal como instituciones y clientes para valuar en forma diversa a la que señalan los Principios de Valuación Generalmente Aceptados (PVGA).

1.3.6 Excesiva o insuficiente intervención del gobierno

Los gobiernos pueden interferir en los marcos económico, legal e institucional que subyacen el mercado inmobiliario en forma tal que impida su eficiente funcionamiento. Los efectos de largo plazo de esa interferencia pueden incluir la indebida asignación de recursos o el desequilibrio y distorsiones en el mercado inmobiliario. Por otro lado la falta de entendimiento por el gobierno o la ausencia de un papel de apoyo pueden impedir el funcionamiento eficiente del mercado inmobiliario.

1.3.7 Creciente importancia de la propiedad incorpórea

En las antiguas economías planificadas o autoritarias, muchos de los derechos incorpóreos de propiedad no se reconocían de manera abierta y completa. Esas economías están hoy en transición para convertirse en economías de mercado y los derechos incorpóreos de propiedad han adquirido especial importancia como una categoría reconocida de propiedad.

2.0 Definiciones

2.1 *Mercado Joven* Un mercado que está creciendo en tamaño y sofisticación y se encuentra en una economía nacional, que está en transición a hacerse más desarrollada y basada en el mercado. Un mercado joven puede ser un mercado financiero con una corta historia de operación y/o un bajo nivel de capitalización. Las características comunes de los mercados jóvenes pueden incluir cambios estructurales significativos en la economía nacional; desarrollo rápido de los marcos político, legal e institucional; y la transición de una economía planificada o autoritaria a una economía basada en el mercado. Como resultado los mercados jóvenes están siendo crecientemente globalizados.

2.2 *Marco Legal.* Un cuerpo comprehensivo de leyes vigentes que prescriben los derechos e intereses asociados con el ejercicio de la propiedad así como los poderes ejercidos por el gobierno sobre la propiedad.

2.3 *Planificación del Uso del Suelo.* El programa propuesto por la autoridad local para el uso futuro de un área de conformidad con un o varios usos particulares del suelo. La planificación del uso del suelo proporciona la base para la zonificación.

3.0 Discusión

3.1 De salida debe decirse que aún cuando este Documento Blanco reconoce las circunstancias especiales de los mercados jóvenes, los Valuadores que trabajan en esos mercados no deben usar este Documento Blanco como una vía para dejar de aplicar los conceptos y principios centrales de PVGA.

3.1 Bases de Valor de Mercado

3.2.1 La base fundamental de valuación en las Normas Internacionales de Valuación 2001 es el Valor de Mercado. Cualquier estimación de *Valor de Mercado* se basa en la suposición de que hasta cierto punto existe un mercado activo y que funciona. El grado a que un mercado joven es operativo depende de su relativo tamaño, madurez y sofisticación.

3.2.2 Aún cuando en algunas economías en vías de desarrollo los mercados activos de inmuebles pueden proveer a los Valuadores suficiente información de transacciones y otros datos pertinentes para estimar el *Valor de Mercado*, en otros la información de mercado puede no se tan fácil de obtener. La información básica sobre la propiedad puede no estar disponible o la calidad de los datos que se obtienen puede no reflejar el mercado. Dado el mercado limitado, el Valuador puede tener necesidad de invertir mayor esfuerzo al estudiar las circunstancias de mercado que han tenido impacto sobre la información de transacciones seleccionada para usarse como datos de comparación. Los ajustes adecuados a los datos deberán soportarse con análisis lógicos y consistentes. Sin embargo, un volumen o número de ajustes irrazonable impide el uso de esos datos como datos de comparación.

3.2.3 Cuando un Valuador no puede llevar a cabo una valuación basándose en información del mercado o cuando sólo parte de la valuación puede respaldarse con pruebas del mercado, el Valuador debe revelar esta limitación al usuario de la valuación e identificar cualquier parte del mismo basada en datos distintos de aquellos susceptible de obtener en el mercado. Cualesquiera suposiciones hechas en la valuación también deben revelarse.

3.2.4 En los mercados jóvenes, las leyes de planificación del uso del suelo pueden no haber sido publicadas de manera explícita o carecer de vigencia para ser aplicables por las autoridades de planificación. La determinación del UMMP (ver definición en el Glosario

de Términos), por lo tanto, puede ser difícil o cuando más subjetiva. Las Valuadores deben aplicar especial juicio al justificar una conclusión de UMMP, por tanto, en donde no puedan realizarse los análisis de UMMP o en donde tales análisis se predican sobre un número crecido de suposiciones, el Valuador debe dar a conocer esta circunstancia.

3.3 Bases distintas al *Valor de Mercado*

3.3.1 Las Normas Internacionales de Valuación 1 y 2 marcan una clara distinción entre las valuaciones basadas en *Valor de Mercado* y valuaciones basadas en valores diversos al *Valor de Mercado*. Las bases de valuación distintas al *Valor de Mercado* pueden usarse para estimar valor-en-uso o el valor que una propiedad específica tiene para un uso específico de un usuario específico, a diferencia de valor-de-cambio, que es el sustento de las valuaciones basadas en *Valor de Mercado*.

3.3.2 Debido a la falta o insuficiencia de datos de transacción y otros pertinentes requeridos para valuaciones basadas en el mercado, los Valuadores en mercados jóvenes en ocasiones llegan a estimaciones de valor distintas al *Valor de Mercado* sin proporcionar clarificación adecuada que esas estimaciones de valor son de hecho valuaciones no basadas en el mercado. Bajo la Norma NIV 2, se requiere que las valuaciones de no-mercado, dondequiera que se lleven a cabo, se identifiquen claramente como valuaciones que no están basadas en el mercado.

3.3.3 La metodología de valuación de Costo de Reposición Depreciado o CRD, que puede no quedar completamente soportada por datos del mercado (ver la gráfica de Continuidad entre *Valores de Mercado* y *No de Mercado* en la IVS 2001), se considera una metodología aceptable para llegar a un sustituto del *Valor de Mercado* de inmuebles especializado o inmuebles con un mercado limitado. El CRD es un método particularmente útil en los mercados jóvenes en los que los datos de transacción son escasos y en donde la información sobre costos de construcción puede ser más fácilmente asequible. Sin embargo los Valuadores deben identificar claramente las limitaciones de una estimación derivada de la metodología de CRD. Debe darse cuidadosa consideración al principio de uso consistente cuando la valuación de basa en el CRD, especialmente en donde la información disponible es una mezcla o combinación de datos de mercado y no de mercado.

3.4 Valuaciones para Informes Financieros

3.4.1 En las valuaciones para informes financieros (Aplicación Internacional de Valuación 1), se requiere que los Valuadores en mercados jóvenes tomen en cuenta los conceptos y principios expuestos en las Normas Internacionales de Contabilidad y entiendan las diferencias entre esas normas de contabilidad y las normas nacionales de contabilidad del país en que se lleva a cabo la valuación. Normalmente, las normas nacionales de contabilidad tienen precedencia sobre las normas internacionales porque esas normas están respaldadas y son aplicables conforme a la ley de la nación. Las necesidades de información del cliente son críticas porque el informe financiero generalmente se adecua a estas necesidades.

3.5 Valuaciones para Fines de Préstamo

3.5.1 En la valuación para propósitos de préstamo (Aplicación Internacional de Valuación 2), los Valuadores en economías jóvenes pueden estar sujetos a presión particular por los clientes. Los Valuadores deben trabajar con las autoridades reguladoras para asegurar que la reglamentación queda claramente estipulada, enunciada, entendida y debidamente aplicada.

3.5.1 Los prestamistas deben distinguir entre valuaciones hechas para hipotecas residenciales y valuaciones hechas para proyectos de mayor envergadura. Debido a la naturaleza en desarrollo de los mercados jóvenes, los proyectos comerciales y residenciales tienden a ser de gran escala y las valuaciones para proyectos requieren estudios de mercado y factibilidad previos a la estimación de valor.

3.6 Código de Conducta

3.6.1 El Código de Conducta IVS en el epígrafe 2.3 estipula que "En aquellos países en donde no existe la infraestructura para una profesión entrenada y reglamentada de valuación, la responsabilidad primaria para asegurar lo adecuado de los Valuadores para asumir la tarea recae sobre el cliente." No obstante los Valuadores en mercados jóvenes deben en todo tiempo adherirse a las provisiones del Código de Conducta IVS y no puede tolerarse desviación alguna con respecto a ese Código.

3.6.2 El Código de Conducta IVS en el epígrafe 5.0 contiene las provisiones de competencia IVS. Sin desechar la necesidad de respetar estas provisiones en lo general, se reconoce que la definición de Valuador del epígrafe 3.3 del Código de Conducta puede no siempre conformar con la situación en un mercado joven en el que puede no haber ni la calificación apropiada ni un cuerpo de Valuadores suficientemente entrenados y experimentados.

3.6.3 Finalmente vale la pena reiterar el epígrafe 6.8.1 del Código de Conducta IVS:

"Las normas de proponen para situaciones generales y no pueden prever cada eventualidad. Habrá ocasiones en que es inevitable desviarse de estas Normas. Cuando surgen tales situaciones, la desviación no necesariamente constituiría una infracción de esta Normas, siempre que tal desviación se razonable, satisfaga los principios de ética y medidas de competencia y que se fundamente el razonamiento o justificación para tal desviación en el informe de valuación."

4.0 Recomendaciones

Atendiendo a los dos objetivos de este Documento Blanco las recomendaciones se dirigen a los Valuadores que realizan valuaciones en mercados jóvenes, con consejos para los bancos comerciales y otros prestamistas así como a los bancos de desarrollo internacionales, regionales y nacionales e instituciones que supervisan cualquier reestructuración y/o fortalecimiento de los sistemas financieros en los mercados óvenes.

4.6 Recomendaciones para Valuadores

4.1.1 La base de *Valor de Mercado* debe reconocerse como la base fundamental de valuación.

4.1.2 En cuanto se usen otras bases deben distinguirse de la base de *Valor de Mercado.*

4.1.3 En las valuaciones para informes financieros los Valuadores que informan deben entender la relación entre las normas de valuación y las de contabilidad y entre la Normas Internacionales de Contabilidad y las normas nacionales de contabilidad.

4.1.4 En las valuaciones para fines de préstamo los Valuadores deben cumplir sus encomiendas independientemente en tanto que trabajan con las autoridades reguladoras para resistir las presiones de los clientes promoviendo y apoyando reglamentación clara y aplicable.

4.1.5 Al iniciar toda valuación deben especificarse claramente por escrito las condiciones e instrucciones de la encomienda.

4.1.6 La observancia del Código de Conducta del IVS es obligatoria para todos los Valuadores que trabajan en mercados jóvenes.

4.1.7 Cada Norma, Aplicación y Nota de Orientación Internacional de Valuación incluye secciones sobre revelación y desviación. En circunstancias de mercado en las que las desviación de las Normas es inevitable, las Normas Internacionales de Valuación piden la revelación de todas las desviaciones y el razonamiento que las justifica.

4.2 Asesoría para bancos e instituciones internacionales, regionales y nacionales de desarrollo

4.2.1 Los bancos y otras instituciones financieras que prestan para hipotecas residenciales así como para proyectos comerciales y residenciales debe asegurar el cumplimiento de la Aplicación Internacional de Valuación 2 – Valuación para Fines de Préstamo. Los Valuadores deben ser Valuadores Externos/Independientes, ya que solamente los Valuadores Externos/Independientes pueden proveer garantía adecuada de responsabilidad profesional a la institución de crédito. En los casos en que se empleen Valuadores Internos se recomienda que la función de valuación sea independiente de la función de aprobación del crédito/préstamo y que se revele debidamente en el informe de valuación el hecho de que se trata de una valuación interna.

4.2.2 Al contratar Valuadores para llevar a cabo una encomienda, las instituciones de crédito deberán especificar claramente por escrito las condiciones e instrucciones de contratación para la encomienda desde el principio.

4.3 Asesoría a bancos e instituciones, internacionales, regionales y nacionales de desarrollo.

4.3.1 Los bancos e instituciones de desarrollo deben reconocer la importancia de valuaciones realizadas por Valuadores profesionalmente calificados que cumplen con las Normas Internacionales de Valuación y este Documento Blanco.

4.3.2 La necesidad de normas de valuación debería verse dentro del marco de promover políticas que minimicen los desequilibrios en el mercado de inmuebles y de la reestructuración y fortalecimiento de los mercados inmobiliarios y los sistemas financieros de los mercados jóvenes.

4.3.2 Los usuarios de valuaciones preparadas para informes financieros v. gr., para inclusión del valor de un activo en los libros de contabilidad, deben asegurarse el cumplimiento de la Aplicación Internacional de Valuación 1 – Valuación para Informes Financieros. Los Valuadores deben llevar a cabo sus encomiendas actuando de manera independiente.

4.3.4 Las instituciones con funciones de regulación sobre la profesión de valuación deberán asegurar la adecuada oportunidad para su desarrollo puesto que esta profesión es crucial para un mercado inmobiliario que funcione adecuadamente y por extensión para que la economía haga lo propio.

5.0 Fecha de Emisión

Este Documento Blanco Internacional de Valuación fue emitido el 1 de Julio de 2001

Glosario de Términos para las Normas Internacionales de Valuación

La séptima edición de las Normas Internacionales de Valuación comprende:

- Introducción
- Conceptos y Principios Generales de Valuación
- Código de Conducta
- Tipos de Propiedad
- Normas Internacionales de Valuación

  Introducción a las Normas Internacionales de Valuación
  NIV 1 Base de Valuación de Valor de Mercado
  NIV 2 Bases de Valuación distintas al Valor de Mercado
  NIV 3 Informando de la Valuación

- Aplicaciones Internacionales de Valuación

  IVA 1 Valuación para Informes Financieros
  IVA 2 Valuación para Propósitos de Préstamo

- Notas de Orientación

  NO 1 Valuación de Bienes Raíces
  NO 2 Valuación de Derechos Arrendamiento
  NO 3 Valuación de Planta y Equipo
  (Actualmente sujeta a revisión)
  NO 4 Valuación de Activos Incorpóreos
  NO 5 Valuación de Propiedad Personal
  NO 6 Valuación de Negocios
  NO 7 Consideración de Substancias Peligrosas y Tóxicas en la Valuación
  NO 8 El enfoque de costo para Informes Financieros - (CRD)
  NO 9 Análisis de Flujo de Caja Descontado (FCD) para Valuaciones con Base en Mercado y en No Mercado
  NO 10 Valuación de Propiedades Agrícolas
  NO 11 Revisión de las Valuaciones
  NO 12 Valuación de Propiedades Especializadas para Comercialización
  NO 13 Valuación Masiva para Impuestos Inmobiliarios
  NO 14 Valuación de Propiedades en las Industrias Extractivas

- Documento Blanco
  Valuación en Mercados Emergentes

- Glosario

Normas Internacionales de Información Financiera y Normas Internacionales de Contabilidad a las que se hace referencia en el Glosario.

- Marco de Referencia para Preparación y Presentación de Estados Financieros
- NIIF 3, Combinaciones de Negocios
- NIIF 5, Activos no Circulantes que se tienen para Venta y Operaciones Discontinuadas
- NIIF 6, Exploración para y Evaluación de Recursos Minerales
- NIC 1, Presentación de Estado Financieros
- NIC 2, Inventarios
- NIC 16, Propiedad, Planta y Equipo
- NIC 17, Arrendamientos
- NIC 27, Estados Financieros Consolidados y Separados
- NIC 31, Intereses en Negocios Conjuntos
- NIC 32, Presentación e Información a Revelar
- NIC 36, Deterioro de los Activos
- NIC 38, Activos Intangibles
- NIC 39, Instrumentos Financieros, Reconocimiento y Medición
- NIC 40 Propiedades de Inversión
- NIC 41, Agricultura

Las Normas Internacionales de Contabilidad del Sector Públicos a las cuales se hace referencia en el Glosario incluyen

- NICSP 16, Propiedades de Inversión
- NICSP 17, Propiedad, Planta y Equipo

(Se sigue el orden alfabético del original en Inglés)

Reserva para Depreciación	Cargos hechos por los contadores para compensar los costos originales de los activos bajo la convención de costo histórico en algunos Estados, independientemente de la base para tales cargos. Los cargos para depreciación son una función de una convención contable y no necesariamente reflejan el mercado.	
Depreciación acumulada	Cualquier pérdida en el valor a partir del estimado total de costo nuevo. En un momento dado, el monto acumulado de depreciación que ha sido asentado en libros para un activo en particular, La depreciación acumulada se calcula como la diferencia entre el valor de un activo nuevo y el valor actual de avalúo del activo que se valúa. También se denomina "Depreciación" – véase Depreciación	Conceptos y Principios 3.4
Rentabilidad Adecuada	Cuando un activo ha sido valuado mediante referencia al costo de reposición depreciado, la rentabilidad adecuada es la prueba que la entidad deberá aplicar para asegurar que puede soportar la conclusión de costo de reposición depreciado.	NO 8, 3.4
Revisión (de Cumplimiento) Administrativa	Una revisión de valuación realizada por un cliente o usuario de servicios de valuación como un ejercicio de debido esmero cuando la valuación habrá de usarse para fines de toma de decisión, tales como seguro, compra, o venta de la propiedad. Un puede, ocasionalmente llevar a cabo una revisión administrativa para auxiliar a un cliente con esta funciones. También se emprende una revisión administrativa para asegurar que una valuación satisface o excede los requisitos de cumplimiento o lineamientos de un mercado específico y, cuando menos, está conforme a los Principios de Valuación Generalmente Aceptados.	NO 11, 3.2
Impuesto Ad Valorem sobre Propiedad Inmueble	Un procedimiento de general ingresos, basado en el valor tasado de una inmueble el cual tiene relación con una escala de cargos definidos por ley dentro de un marco de tiempo concreto. Ver también Valor Tasado, Gravables, o de Impuestos	NO 13, 3.1
Método edad-vida	Un método para estimar la depreciación acumulada aplicando al costo nuevo de la propiedad la relación de la vida efectiva del activo a su vida económica útil.	
Actividad Agrícola	La gestión por parte de una empresa, de las transformaciones de carácter biológico realizadas con los activos biológicos, ya sea para destinarlos a la venta, para dar lugar a productos agrícolas o para convertirlos en otros activos biológicos.	NIC 41, 5
Rendimiento de Todos Los Riesgos	Ver tasa de capitalización	
Valuador	Ver Valuador Profesional de Propiedad Inmueble	
Pago periódico	Una serie de pagos hechos o recibido a intervalos sea por vida o a lo largo de un número fijo de periodos.	
Anticipación	Ver Principio de Anticipación	
Valor de Ensamble	Ver Valor de Componente, Valor de Matrimonio	
Valor catastral, predial, impositivo	Un valor basado en definiciones contenidas en leyes aplicables relacionado con la tasación, imposición y/o	NIV 2, 3.5

	gravámenes fiscales a la propiedad inmobiliaria. Aún cuando algunas jurisdicciones pueden citar el valor de mercado como la base de la tasación, la metodología de valuación requerida puede producir resultados que difieren del valor de mercado como se ha definido aquí. El término, assessed value, es de uso norteamericano; rateable value, es de uso en la Comunidad Británica. Ver Impuesto Ad Valorem sobre Propiedad Inmueble	
Activo	i) Un recurso del cual una empresa es dueña o controla como resultado de sucesos pasados y del cual puede(n) esperarse fluya(n) a la empresa algún(os) beneficio(s) económico(s) futuro(s). La propiedad de un activo es en sí un intangible. Sin embargo, el activo del cual se es dueño puede ser tangible o intangible. ii) un recurso controlado por una empresa como resultado de sucesos pasados, del cual la empresa espera obtener, ene el futuro, beneficios económicos. iii) una partida de propiedad, planta y equipo deberá reconocerse como activo cuando: a) es probable que la empresa reciba en el futuro beneficios económicos asociados con el activos; y b) el costo del activo para el empresa puede medirse de manera fiable. El término se usa para identificar propiedad real y personal, tanto tangible como intangible. La propiedad de un activo es en sí intangible. Ver también Activos Circulantes, Activos Fijos o de Largo Plazo, Activos de Inversión, Activos de Operación, Activos Especializados, Activos Sobrantes.	Conceptos y Principios Generales de Valuación, 3.4
Enfoque Basado en los Activos	Un medio de estimar el valor de una empresa y/o el interés de capital usando métodos basados en el Valor de Mercado de activos empresariales individuales menos pasivos. Un enfoque al valor que examina el balance de la empresa en el cual se reportan todos los activos, tangibles e intangibles, y todos los pasivos al Valor de Mercado, u otro valor actual apropiado. El enfoque basado en los activos no debería ser el único enfoque de valuación usado en encomiendas que involucran empresas en operación las cuales se valúan como negocios en marcho a menos que sea la costumbre de compradores y vendedores usarlo.	NO 6, 5.14.3.3, 5.14.3.5
Valuación de Activos **Valuación de activos**	En el mercado inmobiliario, esta expresión se aplica a la valuación de tierra, edificios y/o planta y maquinaria generalmente para incorporarlos a los estados contables de la compañía. En tales casos, la propiedad del activo no necesariamente se transfiere, pero la valuación interesa a los accionistas o se requiere para adquisiciones, ofertas públicas o hipotecas. En otros mercados, además del mercado inmobiliario, este término generalmente se refiere a la valuación de una activo para venta, compra u otro propósito.	
Suposiciones,	Supuesto que se toman como ciertos.	Código de Conducta,

hipótesis		3.1
Almoneda, subasta	Una venta generalmente en público, en la cual la propiedad se venda al mejor postor, siempre que el monto ofrecido iguale o exceda cualquier precio de reserva establecido.	
Precio de almoneda, o Precio de remate	El precio final aceptado en una puja en almoneda o subasta pública; puede o no incluir honorarios, o comisiones. Ver también Precio de Martillero, Precio de Trato Privado	NO 5, 3.1
Administración competente promedio	Ver Operador razonablemente eficiente	
Activo biológico	Un animal o planta vivo.	NIC 41, 5
Bona Vacantia	Bienes y tierra sin dueño aparente. Cuando una persona muere intestada sin designados parientes que la hereden, todos los bienes de esa persona pasan al gobierno.	
Valor en Libros	Con respecto a los activos, el costo capitalizado de un activo menos la depreciación acumulada, desgaste o amortización como aparece en los libros de contabilidad del negocio.	NO 4, 3.1.1; NO 6, 3.3.1
	Con respecto a una empresa mercantil, la diferencia entre el total de los activos (neto con depreciación, desgaste y amortización) y el total de pasivos de un negocio como aparecen en la hoja de balance. Es sinónimo de valor neto en libros y capital de los accionistas. Ver también Valor en Libros Ajustado	NO 4, 3.1.2; NO 6, 3.3.2
Brownfield	Un terreno mejorado, generalmente localizado en un área urbana, el cual ha dejado de usarse para el fin para el cual se desarrollo. En su uso en la Comunidad Británica, un sitio *brownfield* puede estar abandonado o solamente con uso parcial; puede o no existir contaminación. En su uso en Norteamérica, se refiere a un sitio industrial o comercial que ha sido abandonado o el cual resulta complicado volver a desarrollar debido a la presencia de contaminación. No existe en uso un término equivalente en castellano. Ver también *Greenfield*	
Paquete de derechos	La combinación de derechos asociado con la propiedad de bienes inmuebles. El concepto de paquete de derechos asemeja el derecho de propiedad a un haz o manojo de palillos en el que cada palillo representa un derecho distinto y separado del dueño de la propiedad, v.gr., el derecho de usar, vender, arrendar, ceder o escoger ejercer todos o ninguno de esos derechos.	Conceptos/Principios 2.3; Tipos de Propiedad 2.2
Empresa	Ver Empresa Mercantil	
Empresa Mercantil	Un entidad comercial, industrial, de servicio o de inversión dedicada a una actividad económica; generalmente una empresa con fines lucrativos. Un empresa mercantil puede no estar constituida como sociedad (empresa de un solo propietario, asociación) o constituida como sociedad (sociedad cerrada o con acciones en venta abierta) o asumir la forma de arreglos fiduciarios o entidades múltiples. Los derechos de propiedad en un negocio pueden ser indivisos, divididos entre accionistas y/o involucrar un interés mayoritario y un interés minoritario. Los negocios pueden valuarse mediante un enfoque basado en los activos el enfoque de capitalización o el enfoque de	Tipos de Propiedad, 4.1. 4.2, 4.7, 4.8; NO 6, 3.5

	comparación	
Valuación de Empresas	El acto o proceso de llegar a una opinión o estimación del valor de un negocio o una empresa o los intereses correspondientes.	NO 6, 3.6
Valuador de Empresas	Una persona que, en virtud de su educación, entrenamiento y experiencia está calificado para llevar a cabo la valuación de un negocio, un derecho de propiedad sobre un negocio y/ activos incorpóreos.	No 6, 3.4
Calibración	El proceso de analizar conjuntos de inmuebles y datos de mercado para determinar los parámetros específicos que operan sobre un modelo.	NO13, 3.2
Capitalización	(i) La conversión de ingresos a valor. (ii) En valuación de negocios, el término puede referirse a la estructura de capital de una empresa mercantil. (iii) En valuación de negocios, este término también puede referirse al reconocimiento de un desembolso como activo de capital en lugar de como un gasto del periodo. El método de llegar al valor de una propiedad tomando como referencia al rendimiento neto y un por ciento esperado de rendimiento o producto. En algunos Estados, la capitalización se refiere a la conversión de un flujo de ingreso a capital usando un solo factor de conversión.	NO 4, 3.3; NO 6, 3.7; No 12, 3.1
Factor de Capitalización	Cualquier multiplicador o divisor usado para convertir ingreso a valor. Ver también Tasa de Capitalización, Multiplicador de Ingreso, Razón de Valuación.	NO 4. 3.4; NO 6, 3.8
Tasa de capitalización (Tasa de Riesgo Total)	Cualquier divisor (generalmente expresado como porcentaje) que se usa para convertir ingreso a valor. La tasa de interés o de rendimiento a la cual se capitaliza el ingreso neto anual de una inversión para obtener su valor de capital a una fecha dada.	NO 4, 3.5, NO 6, 3.9
Estructura de Capital	La composición del capital invertido.	NO 6, 3.10
Monto Registrado	Ver monto neto registrado	NIC 16,6; NIC 36,6; NIV 38, 8
Flujo de Efectivo	El ingreso neto periódico real o estimado, producido por las entradas y gastos/egresos en la operación y reventa final de un inmueble de productos.	
	Flujo de efectivo bruto: El ingreso neto después de impuestos menos conceptos no de efectivo tales como depreciación y amortización es el flujo de efectivo bruto.	NO 4, 3.6.1; NO 6, 3.11.1
	Flujo neto efectivo de capital: El flujo bruto de efectivo menos las adiciones al capital de trabajo (las disminuciones se suman), menos los gastos de capital, menos disminuciones en el principal de deuda capital invertido, más incrementos en el principal de capital de deuda invertido es el flujo neto de efectivo de capital.	NO 4, 3.6.2; NO 6, 3.11.2
	Flujo neto de efectivo de capital invertido: El flujo neto de efectivo de capital más pagos de interés neto de ajustes por impuestos menos los incrementos en el principal de deuda es el flujo neto de efectivo de capital invertido.	NO 4, 3.6.4; NO 6, 3.11.4
		NO 4, 3.6; NO

		6,3.34.2
Unidad generadora de efectivo	El grupo identificable más pequeño que genera flujos de ingreso de efectivo los cuales son esencialmente independientes de los flujos de ingreso de efectivo de otros activos o grupos de activos.	NIC 36, 6
Certificado de Valor	Ver Certificación de Valor	
Certificación de Valor	Se requiere en algunos Estados según un formato establecido para incluirse en el informe de valuación. En una certificación de valor, el Valuador afirma que las declaraciones de hechos presentadas (en el informe) son correctas (hasta donde el Valuador puede saber); los análisis (y conclusiones) quedan limitados únicamente por los supuestos que se reportan; (el Valuador no tiene – o si en efecto tiene, un interés especificado en la propiedad en estudio;) los honorarios del Valuador están (o no están) supeditados a algún aspecto del informe; y el Valuador ha desempeñado la valuación cumpliendo con las normas éticas y profesionales. (El Valuador puede también afirmar que ha completado un programa profesional de formación; el Valuador ha realizado – o no – una inspección personal de la propiedad; y nadie, salvo aquellos que se específica, ha proporcionado asistencia en la preparación del informe. El término certificado de valor o declaración de valor como se utiliza en algunos Estado no tiene relación con los informes de valor sin que designa dos documentos distintos que se preparan para cumplir con disposiciones reglamentarias. Uno es la forma firmada por el comprador de una propiedad, en el cual atestigua el precio pagado como impuesto de venta o derechos de sello (timbre), derechos de legalización, o derechos de planificación de la herencia. El otro es un documento mediante el cual se certifica el valor de propiedad que se vende a una autoridad que ejerce el derecho de adquisición obligatoria, Puesto que no se requiere de las oficinas administrativas del gobierno un entendimiento del proceso analítico en el cual se apoya una valuación , el certificado o declaración de valor solamente proporcionar el Valor de Mercado establecido para la propiedad debidamente validado por el funcionario correspondiente, la fecha de valuación, y la mínima información sobre la propiedad y la valuación. Ver también Declaración de Cumplimiento, Informe de Valuación	NIV 3, 3.1
Objetos de colección	Término descriptivo amplio para objetos que se coleccionan por el interés que despiertan debido a su rareza, novedad o singularidad. En algunos Estados, el término puede aplicarse a obras de arte, antigüedades, gemas y joyería, instrumentos musicales, colecciones numismáticas y filatélicas, libros raros, y material de archivo, entro otros. En otras partes el término se utilizad para éstos y una amplia gama de otros artículos que no se incluyen en ninguna otra categoría.	NO 5, 3.2
Datos de comparación	Datos generalmente usado en el análisis de valuación para desarrollar estimaciones de valor; los datos comparables se relacionan con propiedades que tienen características similares a la propiedad que se valúa. Tales datos incluyen precios de venta, rentas y gastos.	NO 1, 3.2
Método de ventas	Un procedimiento de valuación que usa precios o rentas de	

comparables (Método de Mercado o de Comparación directa de mercado)	activos similares al en estudio como base para estimar su Valor de Mercado para venta y renta. El enfoque considera la venta de activos similares (sustitutos) e información de mercado relativa y establece una estimación de valor por proceso de comparación. También llamado Enfoque de Comparación de Ventas La suposición de base es que un inversionista no pagaría más por una propiedad que lo que el o ella tendría que pagar por una propiedad similar con utilidad comparable.	
Revisión de cumplimiento	Ver Revisión Administrativa	
Declaración de Cumplimiento	Un declaración afirmativa mediante la cual se atestigua el hecho de que el Valuador ha seguido los requisitos éticos y profesionales del Código de Conducta de las NIV al llevar a cabo la encomienda. En algunos Estados la Declaración de Cumplimiento se conoce como Certificación de Valor. La NIV 3, 5.1.10 y 5.1.10.1 se ocupa del contenido de una declaración de cumplimiento.	NIV 3, 3.5
Valor de componente	El valor aquellas componentes creado por la separación de los derechos de propiedad	Tipos de Propiedad 2.6.1
Compra/Adquisición Forzosa	De conformidad con procedimientos y prácticas legales, la toma de propiedad privada por el gobierno para darle uso público previo pago de una compensación como lo prescriba la ley. El término compra/adquisición forzosa, *compulsory acquisition/purchase* se emplea en la Comunidad Británica. Los términos *condemnation* y *damages*, se utilizan en Norteamérica. Ver también Expropiación, *Eminent Domain.*	
Expropiación	El acto o proceso de ejercer el derecho de expropiación. En ésta, la pérdida de valor del remanente, que resulta de una toma parcial, se conoce como daños. Los términos *condemnation* y *damages* se utilizan en Norte América.	
Activos de Conservación	Ver Activos Patrimoniales y de Conservación	
Uso Consistente	Ver Principio de Uso Consistente	
Renta contractual	La renta especificada por un arreglo de arrendamiento dado; aún cuando una renta de contrato dada puede igualarse a la renta de mercado, en la práctica difieren sustancialmente, particularmente para arrendamientos viejos con términos de renta fijos.	
Método del contratista	Ver Enfoque de Costo	
Control	El poder de manear directamente la administración y la política de una empresa o negocio.	NO 6, 3.12
Prima de Control	El valor adicional inherente al derecho de control que refleja su poder de control contrastado con el interés minoritario. Ver también Descuento por Falta de Control.	NO 6, 3.13
Costo	(i) El precio pagado por bienes o servicios se convierte en costo para el comprador. (ii) El monto que se requiere para crear o producir el bien o servicios. (iii) El monto de efectivo o equivalente de efectivo	

	pagado o el justo valor de otras consideraciones entregadas para adquirir un activo a la fecha de su adquisición o construcción.	
Enfoque de Costo	Uno de los enfoques al valor aplicados en estimaciones de Valor de Mercado y en muchas otras situaciones de valuación. El costo de reposición depreciado es una aplicación del enfoque de costo utilizada en la estimación del valor de activos especializaciones para propósitos de información financiera, en donde la evidencia directa de mercado es limitada	NO 1, 3.11
	Un enfoque comparativo al valor de inmuebles u otra propiedad, que considera como sustituto de la compra de una inmueble dado, la posibilidad de construir otro inmueble que sea equivalente al original o uno que pudiera proporcionar igual utilidad sin que por el retraso resulte un costo indebido. La estimación del Valuador se basa en el costo de reproducción o fe reposición del inmueble o activo en estudio, menos la depreciación total (acumulada).	NO 5, 3.3
	El enfoque de costo establece el valor de la propiedad inmueble estimando el costo de e adquirir tierra y edificar una nueva propiedad con igual utilidad o mediante la adaptación de un inmueble viejo al mismo uso sin que haya un costo indebido por el retraso que implica el tiempo para realizar los trabajos. Generalmente se agrega a los costos de tierra y construcción una estimación de incentivo empresarial o ganancia/pérdida del desarrollador. Para inmuebles con más edad, el enfoque de costo desarrolla una estimación de depreciación elementos de deterioro físico y obsolescencia funcional. Ver también Costo de Reposición Depreciado, Depreciación, Costo de Reposición, Costo de Reproducción	Tipos de Propiedad, 2.7.3
Enfoque de Costo para Valuar Obras de Arte	Un enfoque comparativo al valor de las obras de arte que considera la posibilidad de crear otra obra de arte que reemplace al original como sustituto de la compra de una obra de arte dada. La estimación del Valuador se basa en el costo de reproducción o reposición de la obra de arte en cuestión, y la naturaleza de la reposición, v. g.,m si habrá de ser nuevo por viejo, con una base de indemnización, réplica , o un facsímil. "Nuevo por viejo" se refiere al costo de comprar el mismo artículo o, si no está disponibles, uno de naturaleza y condición similar en el mercado de venta al detalle de obras de arte. "Base de indemnización" se refiere al costo de reponer un artículo con uno en condición similar en el mercado de venta al detalle de obras de arte y antigüedades usadas. Una 'réplica' es una copia del artículo original, tan parecida como sea posible al original en términos de la naturaleza, calidad y edad de los materiales pero creada por medios modernos de construcción. Un 'facsímil' es una copia exacta del artículo original, creada con materiales de naturaleza, calidad y edad muy similares y usando métodos de construcción de periodo del original.	NO 5, 3.4
Modelo de Costo	Después del reconocimiento de un activo, una partida de propiedad, planta y equipo deberá cargarse a su costo menos	NIC 16, 30

	cualquier depreciación acumulada cualesquiera costos por deterioro acumulados	
Granjas de Cultivo	Propiedades agrícolas usados para cultivar mercancías que típicamente se siembran y cosechan dentro de un ciclo de doce meses. Las propiedades usadas para producción de cosechas anuales pueden producir más de un tipo de cultivo anual durante el mismo periodo y pueden o no usar riego para producir cultivos. Algunas mercancías son *cultivos anuales* que pueden dejarse en el suelo más allá del ciclo de doce meses, conforme a provisiones contractuales o en circunstancias en las que las condiciones de mercado son desfavorables. Estos cultivo durarán más de un año después de la cosecha del primer año pero se consideran menos que permanentes. Ver también Tierra de Riego, Cultivos Perennes	NO 10, 3.1
Depreciación curable	Aquellas partidas de depreciación física y obsolescencia funcional que económicamente son factibles de corrección.	
Activos Circulantes	i) Un activo que no se tiene con la intención de usarlo de manera continua en las actividades de la empresa, tales como existencias, obligaciones que se deben a la empresa, inversiones de corto plazo, y efectivo en bancos. En ciertas circunstancias los bienes raíces, normalmente un activo fijo, pueden tratarse como un activo circulante. Los ejemplos incluyen bienes inmuebles mejorados que se tienen como inventario para venta. ii) Un activo que: a) Se espera habrá de realizarse en, o se tiene para venta o consumo en, el proceso normal del ciclo de operación de la entidad; o b) Se tiene principalmente para fines de comercialización o por corto plazo y se espera habrá de realizarse dentro de los doce meses a partir de la fecha del balance; o c) Es efectivo o un activo equivalente a efectivo cuyo uso no está restringido. Todos los demás activos deberían clasificarse como activos no circulantes. Ver también Activo No-Circulantes	Conceptos y Principios Generales de Valuación, 3.5.1 IAS 1, 57
Convención de costo corriente (Contabilidad)	Un método de preparar la contabilidad de una compañía en la que los activos fijos de registran al valor para el negocio basado en costos corrientes en lugar de históricos. Esto se refiere al costo actual de adquirir un activo sustituto que proporcione el mismo servicio. Ver también Convención de Costo Histórico	
Granjas Lecheras	Propiedades agrícolas usadas para la producción de lecha de vacas u otros productos lácteos. Estas propiedades generalmente tienen mejoras estructurales amplias, (establos, salas de ordeña, silos) y equipo (comederos, máquinas de ordeñar). El alimento puede producido en el sitio, importado o provisto por ambas fuentes.	NO 10, 3.6
Daños	Ver Expropiación	
Obligaciones	Reconocimiento escrito o prueba de deuda, especialmente acciones emitidas como garantía contra dinero obtenido en préstamo por una empresa.	
Restricciones del Título y Convenios de	Limitaciones legales, generalmente sobre el uso o intensidad de usa, que van asociadas a la tierra independientemente de	Tipos de Propiedades 2.2.4

Restricción	quien sea el propietario.	
Definición de Encomienda de Valuación	Ver Especificaciones para la Encomienda de Valuación	
Demanda (En un mercado inmobiliario)	El número de posibles compradores o arrendatarios que buscan tipos específicos de derechos inmobiliarios en un mercado dado dentro de un periodo dado de tiempo, suponiendo que otros factores como población, precios futuros y preferencias de los consumidores permanecen constantes. Ver también, Mercado, Principio de Oferta y Demanda, Oferta.	Introducción a la NIV 1 y NIV 2, 2.3
Monto Susceptible de Depreciación	i) El costo histórico de un activo u otro importe sustituido por el costo histórico tal como el monto revaluado, menos el valor residual estimado de ese activo. ii)El costo de un activo, u otro importe sustituido por el costo en los estados financieros, menos su valor residual.	IVS 1, 3.18.5.2
Costo de Reposición Depreciado	Una aplicación del enfoque de costo utilizada en la valuación de activos especializados para fines de información financiera, en donde la evidencia directa de mercado es limitada o inexistente. El costo actual de reproducción o reposición de un activo menos deducciones por deterioro físico y todas las formas pertinentes de obsolescencia y optimización.	IAS 4.4 Conceptos y Principios Generales de Valuación, 9.4 NO 8, 3.2
Depreciación	(i) En el contexto de la valuación de activos la depreciación se refiere a los ajustes hechos al costo de reproducir o reponer el activo para reflejar el deterioro físico y funcional (técnico) y obsolescencia económica (externa) con el fin de estimar el valor del activo en un intercambio hipotético en el mercado cuando no se dispone de evidencia directa de ventas. En información financiera, la depreciación se refiere al cargo que se hace contra el ingreso para reflejar la distribución sistemática, a lo largo de la vida útil para la empresa, del importe susceptible de depreciación de un activo. Corresponde específica y concretamente a la empresa y su utilización del activo, y no necesariamente lo afecta el mercado. (ii) La distribución sistemática del monto susceptible de depreciación de un activo a lo largo de su vida útil. Ver también Reservas para Depreciación, Depreciación Acumulada..	Conceptos/Principios 3.7 NIC 16.6; NIC 36.6; NICSP 17, 12
Valor de privación	(i) En un contexto de mercado, el costo para el propietario-ocupante de ir al mercado para comprar un activo de repuesto; también llamado Costo Corriente Neto de Reposición. (ii) En un contexto no-de-mercado, el valor de un activo para su propietario actual, igual al más alto entre el valor de utilidad para ese propietario y el valor de disposición o desecho del activo. En el segundo contexto, el valor de privación es un ejemplo de una base de valuación que refleja el concepto de valor en uso no-de-mercado de un activo como parte de un negocio en marcha y al que en ocasiones se alude como Valor	

	Óptimo de Privación.	
Revisión de Escritorio	Una revisión de valuación que está limitada a los datos presentados en el informe, que pueden o no confirmarse de manera independiente. Generalmente se realiza usando una lista de verificación de conceptos. El revisor verifica la exactitud de los cálculos, lo razonable de los datos, lo apropiado de la metodología y el cumplimiento con los lineamientos fijados por el cliente, requisitos reglamentarios, y las normas profesionales.	
Desarrollar	Llevar a cabo cualesquiera operaciones de edificación, ingeniería, minería u otras dentro de, en, sobre o debajo del suelo o el hecho de hacer cualquier cambio material en el uso de cualquier edificio o terreno.	
Costos directos	Costos asociados directamente con la producción física de un activo, tales como mano de obra y materiales.	
Descuento por falta de control	Un monto o porcentaje que se deduce de una parte prorata del valor del cien por cien del derecho de capital en un negocio, para reflejar la ausencia de parte o todos los poderes de control. Ver también Prima de Control	NO 6, 3.1
Tasa de descuento	Un tasa de retorno usada para convertir una suma monetaria, pagadera o que se recibirá en el futuro, a valor presente.	
Flujo de efectivo descontado (FED)	Una técnica financiera de modelación basada en suposiciones explícitas relativas a los ingresos y egresos proyectados de un inmueble o negocio. Como una metodología aceptada dentro del *enfoque de ingreso* en valuación, el análisis de FED involucra la proyección de una serie de flujos periódicos de efectivo sea a un inmueble en operación, a un inmueble por desarrollar, o a una empresa. A estas series de flujo de efectivo proyectado se les aplica una tasa de descuente apropiada, derivada del mercado para establecer una indicación del valor presente del flujo de ingresos asociado con le propiedad o empresa. En el caso de propiedades inmobiliarias en operación, el flujo periódico de efectivo se estima como el ingreso bruto menos vacíos y pérdidas por impago y menos gastos de operación/egresos. Entonces la serie periódica de ingresos netos de operación, junto con una estimación del valor de reversión/terminal, que se espera al final del periodo de proyección, se descuenta. En el caso de propiedades inmuebles por desarrollar, las estimaciones de salidas de capital, costos de desarrollar, y el ingreso de ventas que se esperan se estiman para llegar a una serie de flujos netos de efectivo que entonces se descuentan a lo largo del los periodos de desarrollo y comercialización. En el caso de empresas, se descuentan las estimaciones de flujos periódicos de efectivo y el valor de la empresa al final del periodo de proyección. Las aplicaciones más ampliamente usadas del análisis de FED son la tasa interna de retorno (TIR) y el valor presente neto (VPN). Las técnicas pueden usarse para la valuación de tierra e inversiones y para la evaluación de proyectos..	NO 9, 3.1; NO 12, 3.2
Método de los Dividendos	Ver Análisis de Flujo de Efectivo Descontado	
Servidumbre	Derechos no posesorios (incorpóreos) sobre bienes raíces que confieren el uso pero no la propiedad, de una porción de	Tipos de Propiedad 2.2.4

	ese inmueble. Ver también Derecho de Paso	
Vida económica	(i) el periodo a lo largo del cual se espera que un activo habrá de ser económicamente útil para uno o más usuarios; o (ii) el número de unidades de producción o unidades similares que se espera habrán de obtenerse de un activo por uno o más usuarios	NIC 17, 4
Obsolescencia económica	Un pérdida de valor debida a factores externos al activo en estudio. La obsolescencia económica también se llama obsolescencia ambiental o de localización. Los ejemplos de obsolescencia económica son cambios en la competencia o uso de suelo en el entorno como una planta industrial cerca de un área residencial. Se estima incurable dado que el costo de remediar el problema no es práctico.	
Renta económica	Véase Renta de Mercado	
Vida efectiva	La edad de un elemento, como un edificio, indicada por su condición y utilidad física comparad con su edad útil, en contraste con su edad cronológica. . El monto de mantenimiento y cuidado dado a un edificio contribuirá a determinar su edad efectiva. Un edificio con cinco años de edad puede tener una edad efectiva de diez años debido al mal mantenimiento del mismo.	
Fecha efectiva	La fecha para la cual la opinión del Valuador se aplica. También se hace referencia a ella como Fecha de Valuación y/o La Fecha.	
Elementos de Comparación	Características específicas de las propiedades y transacciones que ocasionan que los precios pagados por lo inmuebles varíen. Los elementos de comparación incluyen los derechos que se transfieren, términos de financiamiento, condiciones de la venta, condiciones de mercado, ubicación y características físicas y económicas.	NO 1, 3.3
Mercado Emergente (Mercado Joven)	Un mercado que crece en tamaño y sofisticación el cual se encuentra en una economía nacional, en un estado de transición para hacerse más desarrollado, y basado en el mercado. Una economía emergente puede ser un mercado financiero con una corta historia de operación y/o bajo nivel de capitalización. Las características comunes de los mercados emergentes pueden incluir cambios estructurales de importancia en la economía nacional; rápido desarrollo de los marcos político, legal e institucional; y transición de una economía planificada o de mando central a una economía basada en el mercado. Como resultado, los mercados emergentes se están haciendo crecientemente globalizados.	Valuación en Mercado Emergentes, Documento Blanco, 2.1
Derecho de Expropiación	El derecho del gobierno de tomar la propiedad privada para uso público mediante el pago de una compensación justa En los Estados Unidos se usa el término *eminent domain*. Ver también Adquisición Forzosa, Condenación	**Derecho de Expropiación**
Gravamen	Un derecho o interés sobre propiedad inmobiliaria que puede apreciar o depreciar el valor de la propiedad pero que no impide su transferencia por el dueño. Los ejemplos incluyen servidumbres y convenios restrictivos.	

Empresa	Veas Empresa Mercantil	
Factores ambientales	Influencias externas al inmueble que se valúa que pueden tener efecto positivo, efecto negativo o ninguno efecto sobre el valor de la propiedad. Pueden encontrarse substancias tóxicas o peligrosas en o fuera del inmueble que se valúa.	NO 7, 3.1.1
Equipo	Esto incluye activos auxiliares o secundarios que se usan para apoyar el funcionamiento de la empresa.	NO 3, 3.1.3
Derechos fiduciarios.	Los derecho que un fideicomitente (beneficiario) bajo un fideicomiso a diferencia de los derechos legales del (los) fideicomirario(s). Se dice que un fideicomitente tiene título fiduciario en tanto que el título legal lo tiene el(los) fideicomisario(s).	Tipos de Propiedad 2.2.5.2
Reversión	El derecho del gobierno para asumir la titularidad como dueño de un inmueble cuando su dueño muere sin testamento o sin herederos. Ver también Bona Vacantia	
Paso de Gastos (Costos Recuperables)	Una forma de renta graduada en la cual el inquilino pagas una parte directa de los gastos de operación. En Estados Unidos se emplea la expresión *expense pass-throughs*; en la Comunidad Británica se utiliza la expresión *recoverable costs.* Ver también Rentas Graduadas.	
Gastos	Ver gastos de operación	
Propiedad o Superficie para Exploración	Un inmueble con interés Minero o Petrolífero el cual está siendo explorado en busca de depósitos Minerales o acumulaciones Petrolíferas, pero cuya viabilidad económica no ha sido demostrada.	NO 14, 3.2
Obsolescencia Externa	Ver Obsolescencia Económica	
Valuador Externo	Un Valuador quien, junto con cualesquiera asociados, carece de liga sustantiva con el cliente, un agente que actúa a nombre del cliente, o el bien sujeto a valuación. Ver también Valuador Independiente, Valuador Interno.	Código de Conducta 3.5
Industrias Extractivas	Aquellas industria involucradas en encontrar y extraer recursos naturales localizados en o cerca de la corteza de la tierra y en su procesamiento asociado. Se integran con la Industria Minera y la Industria Petrolera. No incluyen el sector industrial enfocado a la extracción de agua de la tierra, pero incluyen la extracción de fluido geotérmico por su contenido energético.	NO 14, 3.1
Valor Razonable	i) El monto por el que se intercambiaría un activo o saldaría un pasivo, entre partes conocedoras y dispuestas, en una transacción a distancia. En contabilidad, el justo valor anticipa una venta que podría ocurrir en circunstancias diversas y en condiciones diferentes a aquellas que prevalecen en el mercado abierto para la disposición normal y ordenada de los activos. Estas incluyen la posibilidad en una venta bajo condiciones de apuradas de corto plazo u otras circunstancias no contempladas en la definición de Valor de Mercado. ii) El término valor razonable también se utiliza en acciones legales para obtener una cifra para el arreglo de disputas entre las partes, las circunstancias de la cual pueden no satisfacer la definición de Valor de Mercado. Por tanto valor razonable no es sinónimo de Valor de	NIC 16, 6; NIC 17, 4 etc.; NICSP 16,6 .

	Mercado. iii) El valor razonable puede representar el valor potencial de servicio se un activo, v.gr., los beneficios económicos futuros comprendidos en el activo en términos de su potencial para contribuir, directa o indirectamente, al flujo de efectivo y equivalentes de efectivo de la entidad.	
Valor Razonable menos Costo de Venta	El importe que puede obtenerse a la venta de un activo o unidad generadora de efectivo en una operación directa entre partes conocedoras y dispuestas, menos los costos de la venta-	NIC 36,6
Modelo de Valor Razonable	Ver Modelo de Revalúo	
Estudio de Factibilidad en Industrias Extractivas	Un estudio exhaustivo del depósito Mineral o acumulación Petrolera, en el cual se toman en cuenta con suficiente detalle todos los factores geológicos, de ingeniería, de operación, económicos, de comercialización, ambientales, normativos y demás que sean pertinentes. El estudio puede servir de manera razonable como base para una decisión final de quien propone o de una institución financiera para proceder con, o financiera, el desarrollo de la propiedad en cuestión para la producción Minera o Petrolera. Ver también *Estudio de Pre-factibilidad* .	NO 14, 3.3
Propiedad Absoluta	La tenencia en propiedad absoluta del inmueble sujeta solamente a las limitaciones impuesta por el Estado.	Tipos de Propiedad 2.2.2
Revisión de Campo	Una revisión de valuación que incluye inspección del exterior y en ocasiones el interior de la propiedad en estudio y posiblemente inspección de las propiedades comparables para confirmar los datos proporcionados en el informe. Generalmente se lleva a cabo usando una lista de verificación que cubre las cuestiones examinadas en la revisión de escritorio y podrían también incluir la confirmación de datos de mercado, investigación para obtener datos adicionales, y verificación de los programas de cómputo usados en la preparación del informe. Ver también Revisión de Escritorio.	NO 11, 3.5
Arrendamiento Financiero	Un arrendamiento que sustancialmente transfiere todos los riesgos y recompensas ligadas a la propiedad de un activo al arrendatario. El título de propiedad puede eventualmente transferirse o no. Ver también Arrendamiento de Operación	NIC 17, 3
Activo Financiero	Cualquier activo que es a) efectivo; b) derechos contractuales para recibir efectivo u otro activo financiero de otra empresa; c) un derecho contractual para intercambiar instrumentos financieros con otra empresa bajo condiciones que son potencialmente favorables; o d) un instrumento de capital de otra empresa.	NIC 32, 11
Instrumento Financiero	Cualquier contrato que da a lugar tanto a un activo financiero de una empresa como a un pasivo financiero o instrumento de capital de otra empresa. Los instrumentos financieros van desde los tradicionales instrumentos primarios hasta varias formas de instrumentos derivados.	NIC 32, 11
Intereses Financieros	Los intereses i) creados por las promesas de hipoteca en donde la propiedad se usa como colateral para obtener financiamiento o se establece un cargo sobre la propiedad; o ii) que representan los derechos del capital del propietario.	Tipos de Propiedad 2. 2.5.3

	Los intereses o derechos financieros también resultan de la división legal de la propiedad de derechos sobre el negocio y la propiedad raíz (v.gr., asociaciones, sindicaciones, compañías, co arrendamientos, sociedades en participación), de la cesión contractual de una opción para comprar o vender inmuebles a un precio establecido dentro de un periodo de tiempo específico, o por la creación de instrumentos de inversión garantizados por un paquete de activos inmobiliarios (instrumentos de inversión garantizados).	Tipos de propiedad 5.1
Pasivo financiero	Cualquier pasivo que es (a) una obligación contractual (i) para entregar efectivo u otros activos financieros a otra empresa; o (ii) para intercambiar instrumentos financieros con otra empresa bajo condiciones que son potencialmente desfavorables. (b) un contrato que habrá de o podrá, saldarse mediante instrumentos de capital de la propia empresa y es (i) un no-derivado por el cual la empresa está o puede estar obligada a entregar un cantidad variable de sus instrumentos de capital propios; o (ii) un derivada que habrá de, o podrá, ser saldado en alguna forma que no sea el intercambio de una cantidad fija de efectivo u otro activo por una cantidad fija de los instrumentos de capital de la propia empresa. Para este propósito los instrumentos de capital de la empresa no incluyen instrumentos que a su vez sean contratos para el recibo o entrega futura de los instrumentos de capital de la propia empresa-	NIC 32, 5
Modelo Financiero	La proyección del ingreso periódico o patrón de flujo de efectivo, de una empresa a partir del cual pueden calcularse medidas de su retorno financiero. Las proyecciones de ingreso o efectivo se generan mediante un modelo financiero que toma en cuenta relaciones históricas entre los importes de ingreso, gasto, y capital así como proyecciones de esas variables. Puede igualmente utilizarse el modelado financiero como un instrumento de gestión para probar las expectativas de desempeño de la propiedad, para calibrar la integridad y estabilidad del modelo de FED, o como un método de réplica de los pasos que dan los inversionistas al tomar decisiones que involucran la compra, venta o tenencia de un inmueble o empresa. Ver Análisis de Flujo de Efectivo Descontado	NO 9, 3.2
Estados financieros	(i) En contabilidad, estos comprenden la hoja de balance y el estado ingresos y egresos (Cuenta de Pérdidas y Ganancias). Son declaraciones escritas de la situación financiera de una persona física o moral. (ii) Un juego completo de estados financieros incluye los siguientes componentes: (a) hoja de balance; (b) estado de ingresos; (c) estado que muestra o, (1) todos los cambios en el capital; o (2) cambios en el capital distintos a aquellos que	IAS 1.8

	surgen de transacciones de capital con los propietarios y la distribución a los propietarios. (d) Estado de flujo de efectivo; y (e) Políticas contables y notas explicativas. (iii) Registros financieros de contenido y forma prescritos para publicación en el interés de la necesidad de información común de una amplia gama de terceros usuarios que nos necesariamente son identificables. Hay una medida de rendición de cuentas al público asociada con los estados financieros que se desarrollan centro del marco de regulación de las normas de contabilidad y la ley. Los estados financieros se usa para informar sobre la posición financiera y el desempeño de una empresa.	
Activos fijos o de largo plazo	Estos son activos corpóreos e incorpóreos que caen en dos amplias categorías, concretamente inmueble planta y equipo y otros activos de largo plazo.	
Instalaciones y Accesorios	Ver Instalaciones artesanales y accesorios del inquilino	NO 5, 3.5
Valor de venta forzada (liquidación)	(i) Valor de Mercado Abierto, con la provisión de que el vendedor tiempo impuesto un límite de tiempo para el cierre de la venta que no puede considerarse como un periodo de tiempo razonable, tomando en cuenta la naturaleza del activo, su ubicación y el estado del mercado. (ii) El importe que razonablemente podría recibirse de la venta de la propiedad dentro de un marco de tiempo demasiado corto para satisfacer el marco de tiempo de oferta en el mercado de la definición de Valor de Mercado. En algunos Estados el valor de venta forzada puede también involucrar un vendedor no dispuesto y un comprador o compradores que compran con conocimiento de la desventaja del vendedor.	NIV 2, 3.7
Silvicultura/Bosques Maderables	Propiedad agraria usada para el cultivo de árboles no de huerto que se cosechan periódicamente a lo largo de periodos de crecimiento amplios (10, 20 o más años). Se consideran propiedades agrarias porque su producen una cosecha, v. g., madera, aún cuando el producto cosechado requiere un periodo de crecimiento muy largo. Ver también Plantíos Perennes.	NO 10, 3.7
Intereses Fracciónales	Ver Interese Parciales	
Propiedad privada absoluta	Esto se refiere a una heredad que se tiene a perpetuidad.	Tipos de Propiedad 2.2.2
Derechos de Propiedad Absoluta	El derecho de propiedad absoluta que representa la propiedad a perpetuidad sobre la tierra	NO 2, 3.1.1
Valor de Propiedad Absoluta o de Arrendamiento	Generalmente se considera como la suma del valor presente de los ingresos netos anticipados que habrán de recibirse bajo la renta más el valor presenta de la propiedad cuando el arrendador recupere la posesión y uso. En la práctica, el tipo de valor (v.gr., Valor de Mercado) debe identificarse, definirse y ser apropiado a la situación.	NO 2, 3.1.5
Obsolescencia Funcional	Un pérdida de valor debida a cambios en los gustos, preferencias, innovaciones técnicas o normas del mercado. La obsolescencia funcional incluyo costos de capital	

	excesivos o costos de operación excesivos. Puede ser curable o incurable. También llamada Obsolescencia Técnica	
Muebles, instalaciones y equipo	Un término usado en algunos Estados para referirse a bienes muebles corpóreos más instalaciones y mejoras hechas por el inquilino. Ver Propiedad Personal	Tipos de Propiedad 3.2.2.2; NO 5,3.6
PVGP	Principios de Valuación Generalmente Aceptados; lo que se considera la mejor forma de ejercicio en la profesión de Valuación	Introducción/ NIV Objetivos y Alcance
Negocio en marcha	La empresa normalmente se visualiza como un negocio en marcha, esto es, una operación que continuará en el futuro previsible. Su supone que la empresa no tiene ni la intención ni la necesidad de liquidar y materialmente reducir la escala de sus operaciones.	NIC Marco de Referencia 23; NIC 1,23-24
	Una empresa en operación.	NO 4,3.11; NO 6, 3.19.1
	Negocio en marco también sirve como una premisa, conforme a la cual los Valuadores y contadores consideran una empresa como una entidad establecida que habrá de continuar en operación indefinidamente.	NO 6, 3.19.2, 5.7.1
Valor de negocio en marcha	El valor de una empresa como un todo. El concepto involucra la valuación de una empresa en operación continúa, de la cual puede hacerse una distribución o prorrateo a las partes que constituyen aquella, en proporción a la forma en la cual contribuyen al todo, pero ninguna de estas partes en sí constituye una base para Valor de Mercado. Si la empresa es dueña del predio usado, puede formar parte del valor de negocio en marcha sobre la base de su valor para el negocio. El concepto involucra la valuación de una empresa que habrá de continuar operando de la cual se puede hacer una distribución o reparto del valor general de negocio en operación a las partes constitutivas en la forma en que contribuyen al todo pero ninguna de las componentes en sí constituye Valor de Mercado. (Ver también Valor de Privación).	NIV 2, 3.3, 6.4
	La (premisa de) valor de un negocio o un interés o derecho en él, como negocio en operación.	NO 4, 3.12.1; NO 6, 3.20.1
	Los elementos incorpóreos de valor en una empresa mercantil que resultan de factores tales como: tener una fuerza de trabajo entrenada; una planta operativa; y dispone de las licencias, sistemas y procedimientos necesarias.	NO 46, 3.12.2; NO 6, 3.20.2
Tasa de Capitalización de Entrada (Rendimiento Inicial)	El ingreso neto inicial a la fecha de transacción o valuación, expresado como un porcentaje del precio de venta o de valuación. En Norteamérica se usa el términos *going-in capitalizaction*; en la Comunidad Británica se emplea *inicial yield*.	
Bienes y muebles Personales	En ciertos Estados, el término que se usa para objetos corpóreos, identificables, portátiles considerados por el público como propiedad personal. Ver también Bienes Muebles	Tipos de Propiedad 3.2.1; NO 5, 3.7
Reputación, Fondo de Comercio, Nombre	(i) Este es un activo incorpóreo, pero susceptible de comercialización basado en la probabilidad de que los	

Comercial, Favor del Cliente	clientes habrán de continuar acudiendo a las mismas instalaciones en donde se lleva a cabo el negocio bajo un determinado nombre, o donde se venden bienes y servicios proporcionados bajo una marca comercial, con el resultado de que es viable que haya una sostenida posibilidad de obtener una utilidad aceptable.	
	(ii) El fondo de comercio puede incluir dos componentes claramente distintas: aquel que está relacionado concretamente con el inmueble, o es inherente a la propiedad y puede ser transferible a un nuevo dueño a la venta de la propiedad, y el personal el cual está asociado al propietario o administrador. (En tal caso, el elemento de reputación pueden extinguirse con la venta de la propiedad.)	Tipos de Propiedad 4.4.2.1
	(iii) Beneficio económicos futuros que derivan de activos no susceptibles de identificación individual y reconocimiento separado s identificables. Ver Reputación Personal, Fondo de Comercio (Reputación) Transferible	NIIF 3, Apéndice A
Campo Verde	Un sitio no desarrollado para el cual se propone desarrollo; los campos verdes de usualmente se localizan en la periferia, o fuera de un área urbana. El término *green field* se usa en la Comunidad Británica. Ver también Campo Café	
Flujo Bruto de Efectivo	Ver Flujo de Efectivo	
Arrendamiento del Terreno	De manera usual un arrendamiento de largo plazo del suelo en el que se permite al arrendatario mejorar la o edificar en la tierra para disfrutar esos beneficios durante el término de arrendamiento.	NO 2, 3.1.8
Precio de Martillero	La puja aceptada y anunciad, la cual excluye todos los honorarios y comisione y, por tanto, no es necesariamente el precio de compra. Ver Precio de Subasta (Almoneda), Venta de Trato Privado	NO 5, 3.8
Sustancia peligrosa	En el contexto de valuación, se define como cualquier material dentro, alrededor o cerca de la propiedad que se valúa que tiene suficiente forma, cantidad o bio – disponibilidad para crear un impacto negativo sobre el Valor de Mercado de la propiedad.	
Arrendamiento Principal o Arrendamiento Maestro	Un arrendamiento a una sola entidad, cuya intención es ser la tenedora de subsecuentes arrendamientos a subarrendadores que serán los inquilinos en posesión del inmueble arrendado.	NO 2, 3.1.6
Derechos de Arrendamiento Principal	El poseedor de una arrendamiento principal o un arrendamiento maestro. El la Comunidad Británica se utiliza la expresión *headleasehold interest*; en Norteamérica *sándwich lessor interest*.	NO 2, 3.1.7
Activo Patrimonial y de Conservación	Activos con algún significado cultural, ambiental o histórico. Los activos patrimoniales incluyen edificios y monumentos históricos, sitios arqueológicos, reservas y obras de arte. Los activos patrimoniales con frecuencia exhiben las siguientes características (aún cuando estas características no necesariamente se limitan a los activos	

	patrimoniales): a) es improbable que su beneficio económico en términos culturales, educativos e históricos se vea reflejado en un valor financiero basado esencialmente en precio de mercado; b) obligaciones legales y/o normativas pueden impone prohibiciones o restricciones severas sobre la enajenación por ve3nta; c) con frecuencia son irremplazables y su beneficio económico puede incrementarse con el paso del tiempo aún si su condición física sufre deterioro; y d) puede resultar difícil estimar sus vidas útiles, las cuales podrían llegar a ser de cientos de años. Esta definición es congruente con la definición de activos patrimoniales de la NICSP 17, 8	
Uso mejor y más productivo	El uso más probable de un activo que es físicamente posible, apropiadamente justificado, legalmente permisible, financieramente viable y que resulta en el más alto valor del activo que se está valuando.	Conceptos/Principios 6.3
Convención de costo histórico (contabilidad)	(i) La convención tradicional de contabilidad para preparación de los estados financieros sobre la base de costos en efecto incurridos por el propietario actual. El uso de esta convención contable puede no reflejar el valor subyacente de los activos a la fecha en que se formulan las cuentas anuales.	
	(ii) Los activos se asientan al monto de efectivo o equivalente de efectivo pagado o al justo valor de la contraprestación dada para adquirirlos a la fecha de su adquisición. Los pasivos se asientan en el monto de los ingresos recibidos a cambio por la obligación o en algunas circunstancias (por ejemplo, impuesto sobre la renta), a los montos de efectivo o equivalente de efectivo, que se espera habría de pagarse para satisfacer los pasivos en el curso normal de negocios.	Marco de las IAS 100(a)
	Ver también Convención de Costo Corriente	
Compañía Controladora (Inversión de Negocios)	Un empresa que mantiene los derechos de control sobre empresas subsidiarias en virtud de la tenencia en propiedad de acciones de esas compañías; un negocio que recibe rendimientos por sus activos.	Tipos de Propiedad 4.3.1, NO 6, 3.22
Pérdida por Deterioro	Cuando el monto recuperable baja a menos del monto registrado en libros. Ver Monto Cargado, Monto Recuperable	NIC 36.6
Mejoras	Edificios, estructuras, o modificaciones a la tierra, de naturaleza permanente, las cuales involucran inversión de trabajo y capital, cuyo objeto es acrecentar el valor o utili9dad de la propiedad. Las mejoras tienen diferentes modos de uso y vidas económicas.	NO 8, 3.3
Ingreso	Ver Ingreso Neto	
Enfoque de Capitalización del Ingreso	Un enfoque comparativo para llegar al valor que considera datos de ingreso y gastos relativos a la propiedad que se valúa y estima el valor por un proceso de capitalización. La capitalización relaciona el ingreso (generalmente ingreso neto) y un tipo definido de valor convirtiendo un importe de ingreso en una estimación de valor. Este proceso considerar	Conceptos/Principios 9.2.1.2; Tipos de Propiedad 2.7.2.1; NO 1, 5.12.1; NO 5, 3.9

	relaciones directas (en las cuales se aplica una tasa global de capitalización o un rendimiento de todos los riesgos al ingreso de un solo años), tasas de rendimiento o de descuento (que reflejan medidas de retorno sobre la inversión) aplicadas a una serie de ingresos sobre un periodo proyectado o ambas. El enfoque de ingreso refleja el principio de anticipación.	
Multiplicador de Ingreso	La razón entre el precio de venta o valor de una propiedad y el ingreso anual medio o expectativa de ingreso medio anual; puede aplicarse sobre el ingreso bruto o neto. Se aplica al ingreso para llegar al valor de capital. Tambuién se conocer como La Compra de un Año. Ver también Factor de Capitalización; Método de Inversión, Razón de Valuación	
Depreciación incurable	Aquellos elementos de deterioro físico y obsolescencia funcional que no es económicamente viable curar	
Valuador Independiente	Un Valuador que satisface los requisitos específicos de independencia que pueden condicionar muchas encomiendas y que se aplican por la reglamentación o por ley para algunos clientes y en ciertos Estados.	Código de Conducta 3.6
Costos indirectos	Costos asociados con la construcción o manufactura que no pueden realmente identificarse en el activo. Los ejemplos incluyen seguros, costos de financiamiento e impuestos durante la construcción, honorarios del arquitecto, costos de administración y gastos legales.	
Activos de Infraestructura	Activos que con frecuencia presentan alguna o todas las características siguientes: a) forman parte de un sistema o de una red; b) son de naturaleza especializada y no tienen usos alternos; c) son inmóviles o inmuebles; y d) pueden estar sujetos a restricciones al momento de su venta o enajenación. Esta definición es congruente con la definición de activos de infraestructura de las NICSP	
Rendimiento inicial	Ver Tasa de Capitalización de Entrada	
Afectación perjudicial	La disminución en el valor de un interés sobre propiedad como resultado del uso de poderes jurisdiccionales. En inglés, el término *injurious afection* se utiliza en la Comunidad Británica. Ver también Daños.	
Activo incorpóreo	Activos que se manifiesta por sus propiedades económicas; no tienen sustancia física; otorgan derechos y privilegios a su propietario. Los Activos Incorpóreos pueden clasificarse como derivados de: Derechos; Relaciones; Incorpóreos Agrupados; o Propiedad Intelectual. En general, la profesión contable limita el reconocimiento de activos incorpóreos individuales a aquellos que son: comúnmente reconocibles; tienen una vida legal o contractual remanente; y/o deben ser individualmente transferibles y separables del negocio.	NO 4, 3.15, 3.15.5
Propiedad Incorpórea (Intangible)	Los derechos y privilegios que se otorgan al propietario de activos incorpóreos.	NO 4.3.16
Unidad Integrada	Una empresa agrícola que posee la propiedad conjunta de	NO 10, 3.9

	todo o parte de los procesos involucrados en la producción y comercialización de sus productos y/o mercancías.	
Tasa interna de retorno (TIR)	La tasa de descuento que iguala el valor presente neto de los flujos de efectivo de un proyecto con el valor presente neto del capital invertido. Es la tasa a la cual el Valor Presente Neto (VPN) es igual a cero. La TIR refleja el rendimiento tanto del capital invertido y el de la inversión original, siendo ambos consideraciones básicas de los inversionistas potenciales. Por tanto, calcular la TUR mediante análisis de transacciones de mercado para propiedades similares las cuales tienen patrones de ingreso comprables es un método apropiado para desarrollar tasas de descuento de mercado Usada en el análisis de flujo de efectivo descontado para encontrar la tasa de retorno implícita o esperada del proyecto, la TIR es la tasa de retorno que da un valor presente neto (VPN) cero.	No 9, 3.5
Valuador Interno	Un Valuador que está empleado o por la empresa propietaria de los activos o por el despacho de contadores responsable de preparar los registros financieros y/o informes de la empresa. Un Valuador Interno generalmente es capaz de satisfacer todos los requisitos de independencia y objetividad profesional que exige el Código de Conducta, pero por razones de presentación pública y reglamentarias puede no siempre ser aceptable para satisfacer el papel de Valuador Independiente en cierto tipo de encomiendas. Ver Valuador Externo	Código de Conducta 3.4
Valor Intrínseco	En algunos Estados, el importe el cual se considera, con base en una evaluación de hechos disponible, es el "verdadero" valor o valía "real" de un artículo. Es un concepto de largo plazo, de No-Mercado que suaviza las fluctuaciones de precio de corto plazo.	NO 5, 3.10
Capital Invertido	La suma de deuda y capital en términos de largo plazo en un negocio.	NO 6, 3.24
Flujo de Efectivo Invertido	Ver Flujo de Efectivo	
Inversión	(i) Usar una suma de capital para adquirir un activo que se espera habrá de producir un flujo aceptable de ingresos y/o apreciarse en valor de capital. (ii) El término también se usa para referirse a un activo adquirido para fines de inversión. (iii) Un activo que se tiene por una empresa para el incremento de riqueza mediante la distribución (tal como intereses, regalías, dividendos o rentas). Para apreciación de capital o para otros beneficios de la empresa inversora tales como los que se obtienen mediante relaciones de intercambio. Ver Propiedad de Inversión	
Análisis de Inversión	Un estudio que se emprende con el fin de desarrollo e inversión, evaluación de desempeño de inversión, o análisis de una transacción la cual involucra propiedades de inversión. Los análisis de inversión se denominan indistintamente estudios de factibilidad (económica), análisis de mercado o comercialización, o estudios de proyección financiera.	NO 9, 3.3

Activo de Inversión	Un activo del cual es dueño una empresa, considerado como ajeno a los requerimientos de operación de la empresa propietaria. Tierra y/o edificios que se tienen para obtener una ganancia actual o futura y/o para la conservación o ganancia de valor de capital o para ambas cosas. No se tiene para uso en la producción o suministro de bienes o servicios o para propósitos administrativos, o para su venta en el proceso norma de negocios. Ver también Activo Operativo, Activo Excedente	Conceptos y Principios Generales de Valuación, 3.5.3
Método de Inversión	Un procedimiento de valuación que capitaliza el ingreso o utilidad futura esperada como una base para estimar el Valor de Mercado del activo en estudio. La suposición de parida es que el inversionista no pagará más por el activo que se estudia que lo que debería pagarse por otro activo con un flujo de ingreso de monto, duración y certeza comprables. Ver Enfoque de Capitalización del Ingreso	
Propiedad de inversión	i) Inmueble (tierra o un edificio – o parte de un edificio o ambo) que se tienen (por el dueño o el arrendatario) para obtener rentas o para apreciación del capital o ambas cosas, as que para a) a uso en la producción o suministro de bienes o servicios o para fines administrativo, o b) venta en el transcurso ordinario de los negocios. ii) En bienes raíces, inmueble que se tiene por el dueño con el propósito de arrendarlo a un tercero, para posible ocupación en el futuro, o para desarrollo futuro a fin de obtener ingresos por rentas o utilidades a la reventa.	NIC 40; NICSP 16, 6;AIV 1 , 3.9.
Valor de inversión o valía	El valor de una propiedad para un inversionista, o una clase de inversionistas, en particular para propósitos definidos de inversión. Este concepto subjetivo relaciona propiedad específica con un inversionista, grupo de inversionistas o empresa, específicos con objetivos y/o criterios de inversión identificables. El valor de inversión, o la valía, de un activo inmobiliario puede ser mayor o menor que el Valor de Mercado del activo inmobiliario. El término, valor de inversión, o valía, no debería confundirse con el valor de mercado de una propiedad de inversión. En Norteamérica de usa en inglés el término *investment value*¸ en la Comunidad Británica el término empleado es *worth* .	IVS 2, 3.4
Tierra de Regadío	Las tierras que se usan para producir cultivos o forraje para ganado y que requieren aplicación de agua diversa de la obtenida directamente de la lluvia natural se denominan granjas de cultivos de regadío o tierra de pastoreo irrigada. Las propiedades que carece de una fuente de agua diversa de la lluvia natural se conocen como propiedades agrícolas de secano.	NO 10, 3.2
Asociación en Participación	Una combinación de dos o más entidades que se unen para emprender un proyecto específico; difiere de la sociedad en que está limitada en duración y es específica para el proyecto.	Tipos de Propiedad 5.1.2.2 NIC 31, 2

	Un arreglo contractual mediante el cual dos o mas partes acometen una actividad económica que está sujeta a control conjunto	
Asociación en Participación	Una combinación de dos o más entidades que se unen para emprender un proyecto específico; difiere de la sociedad en que está limitada en duración y es específica para el proyecto.	Tipos de Propiedad 5.1.2.2
Tierra	La superficie del mundo, el espacio que se extiende por debajo de ella hasta el centro del mundo y el espacio por sobre ella que se extiende hacia los cielos. La propiedad de la tierra y los derechos ligados a esa propiedad están, no obstante, sujetos a las leyes de un Estado en lo particular. La valuación de la tierra como si estuviera baldía y de la tierra y las mejoras a y sobre la tierra, es un concepto económico. Sea que esté baldía o mejorada, la tierra también se conocer como bienes raíces. Ver también Propiedad, Bienes Raíces, Propiedad Raíz.	Conceptos y Principios Generales de Valuación, 2.1, 2.2
Planificación del Uso del Suelo	El programa propuesto por una autoridad local para el futuro desarrollo de un área de conformidad con un(os) uso(s) particular(es) del suelo. La planificación del uso del suelo, que representa una forma del poder de regulación que ejerce el gobierno, proporciona la base para la zonificación.	Valuación en Mercados Jóvenes, Documento Blanco, 2.3
Arrendamiento	i) Un arreglo contractual mediante el cual se transfieren los derechos de uso y posesión del propietario del inmueble (llamado casero o arrendador) a cambio de la promesa por otro (llamado inquilino o arrendatario) de pagar rentas conforme lo prescribe el contrato de arrendamiento. En la práctica los derechos y deberes de las partes pueden ser complejos y dependen de los términos especificados en su contrato.	NO 2, 3.1.2
	ii) Un acuerdo mediante el cual el arrendador transfiere al arrendatario a cambio de un pago o una serie de pagos el derecho de usar un activo por un periodo de tiempo acordado.	NIC 17, 4
Derechos del Arrendamiento	También conocido como, Derechos del Arrendatario, Derechos del Inquilino o Estado de Arrendamiento; el derecho de propiedad creado por los términos de un contrato de arrendamiento en lugar de los derechos básicos de la propiedad de bienes raíces. El derecho de arrendamiento está sujeto a los términos de un arreglo de arrendamiento específico, termina en un tiempo específico y puede ser susceptible de subdivisión o subarrendamiento a terceros.	NO 2, 3.0
Derechos de Hacienda Arrendada	Los derechos de propiedad que el propietario o arrendador retiene sobre la propiedad arrendada mediante los derechos de uso y ocupación se transfieren a un inquilino o arrendatario; el derecho de propiedad sobre una propiedad arrendada. Compárese con Derecho de Arrendamiento	Tipos de Propiedad 2.2.3
Derecho de arrendamiento	El interés o derecho del inquilino o arrendatario sobre la propiedad arrendada incluyendo los derechos de uso y ocupación por un periodo especificado de tiempo a cambio	Tipo de Propiedad 2.2.3

	del pago de una prima y/o renta. Los derechos de arrendamiento pueden tener diversa duración tal como 25, 60 y 99 años.	
Mejoras a cargo del Inquilino	Mejoras fijas o adiciones a la tierra o edificios, instaladas y pagadas por el inquilino para satisfacer las necesidades del inquilino; pueden removerse por el inquilino al término del arrendamiento; la remoción no causa daño grave al inmueble. Ver también Bienes Muebles, Instalaciones Artesanales, Instalaciones del Inquilino	Tipos de Propiedad 3.2.2; NO 5.3.11
Interés de Tenencia de Arrendamiento	Ver Interés del Arrendamiento	
Derechos de Propiedad	Un derecho o interés sobre propiedad raíz; los derechos de propiedad están definidos en la leyes de un Estado y de manera usual están sujetas a limitaciones externas impuestas por el Estado, v.gr., contribuciones, expropiación, reglamentación o apropiación en casos de intestado o sucesión vacante.	Tipos de Propiedad 2.2.1
Marco Legal	Un cuerpo comprehensivo de leyes vigentes que prescriben los derechos e intereses asociados con la condición de dueño de un inmueble así como los poderes que ejerce el gobierno sobre la propiedad.	Valuación en Mercados Emergentes, Documento Blanco, 2.2
Vida Legal	El periodo de protección legal o contractual que la ley permite para el activo incorpóreo.	NO 4, 3.18; 5.8.2.1.4.2
Arrendatario	Una persona a lal cual se renta la propiedad bajo un arrendamiento, El arrendatario se denomina comúnmente inquilino.	
Derechos del Arrendatario	Ver Derechos del Arrendamiento	
Arrendador	Aquel que es dueño de los derechos para usar un activo, que se transfiere a otro (arrendatario) bajo un acuerdo de arrendamiento. El arrendador se conocer como dueño o casero.	
Derechos de Arrendador	El interés que tiene el arrendador en cualquier de las circunstancias expuestas (en las provisiones de) una Propiedad Absoluta sujeta a Interés(es) de Arrendamiento, un Arrendamiento Maestro, o un Interés de Arrendamiento Principal	NO 2, 3.1.3
Condiciones de Limitación	Restricciones que se imponen a la valuación por los clientes, el Valuador o por disposición de legislación local.	Código de Conducta 3.2
Valor de liquidación	Ver Valor de Venta Forzosa	
Liquidador	Un persona designada por el juzgado o por los acreedores de una compañía, o por los socios de la compañía con el propósito de que lleve a cabo su liquidación.	
Ranchos/Estaciones Ganaderas	Propiedades agrarias que se usan para la cría y engorda de animales como ganado, borregos, cerdos, cabras, caballos o combinaciones ellos. El uso real de estas propiedades puede asumir muchas formas. Los animales pueden ser engendrados, criados, y vendidos dentro de la operación de la propiedad. Pueden adquirirse animales jóvenes de fuera de la propiedad y luego criarse en ella. Los animales pueden criarse para consumo o como pie de cría. El alimento para los animales puede producirse en la propiedad, importarse o	NO 10, 3.5

	suministrarse por ambos medios. Las propiedades usadas para la producción y engorda de ganado tienen inversión significativa de capital en mejoras estructurales, corrales, refugios para el ganado, cobertizos, cercos de división) y el ganado, el cual puede o no ser sujeto de depreciación dependiendo de las leyes y reglamentos de la jurisdicción local.	
Garantía de préstamo	Un activo que se designa para estar legalmente disponible al prestamista para realización y recuperación del dinero que se debe una vez que el acreditado ha caído en mora.	
Maquinaria	Una máquina es un aparato que uso o aplica fuerza mecánica, tiene varias partes cada una con una función definida y en conjunto realizan ciertos tipos de trabajo. Para fines de valuación, esto incluye máquinas individuales o conjuntos de máquinas.	NO 3, 3.1.2
Control Mayoritario	El grado de control que proporciona la posición de mayoría.	NO 6, 3.26
Interés Mayoritario	La posición de propiedad de más de 50% del poder votante en un negocio.	NO 6, 3.26
Cuentas de la Administración o Cuentas Internas	Cuentas usadas por aquellos que administración las empresas para comprobar y guiarlas en las actividades cotidianas. Se presentan para auxiliar en la toma de decisiones dentro de la empresa, no son para publicación ni están sujetas a reglamentación externa.	
Mercado	El entorno en el cual se intercambian bienes y servicios entre compradores y vendedores a través de mecanismo de precio. El concepto de mercado implica una habilidad de los bienes y/o servicios para ser intercambiados entre compradores y vendedores sin restricción indebida en sus actividades. Un mercado puede ser local, nacional o internacional. Véase también Demanda, Principio de Oferta y Demanda, Oferta	Conceptos y Principios Generales de Valuación, 4.4; Introducción a las NIV 1, 2 y 3, 2.0; NO 1, 3.5
Enfoque de Mercado	Cualquier enfoque al valor basado en el uso de datos que reflejen transacciones de mercado y razonamiento que refleja el pensamiento de los participantes en el mercado. Una forma general de estimar una indicación de valor para un activo usando uno o más métodos que comparan el bien en cuestión con activos similares que han sido vendidos. Cualquier enfoque al valor basado en el uso de datos que reflejan transacciones y razonamiento que corresponde a la forma de pensar de quienes participan en el mercado	NO 4, 3.18; NO 6, 3.27
Renta de Mercado	El monto estimado por el cual debería arrendarse en la fecha de valuación una propiedad o un espacio dentro de una propiedad, entre un arrendador dispuesto y un arrendatario dispuesto en términos apropiados en una operación a distancia después de comercialización adecuada en la que las partes han actuado con conocimiento, prudentemente y sin presión indebida. Si los términos del contrato difieren de los que el mercado consideraría apropiado, v.gr., la norma de mercado, entonces la renta de mercado aplicable a ese arrendamiento también debería variar para reflejar esos	NO 2, 3.1.9.1

	términos. También llamada Renta Económica	
Valor de Mercado	El valor estimado por el cual se debería intercambiar una propiedad en la fecha de valuación entre un comprador dispuesto y un vendedor dispuesto en una operación a distancia después de adecuada comercialización en la que las partes han actuado cada una con conocimiento, prudentemente y sin indebida presión. El concepto de Valor de Mercado refleja la percepción y acciones colectivas de un mercado y es la base para valuar la mayoría de los recursos en las economías basadas en el mercado. El Valor de Mercado derivado de manera profesional es una valuación objetiva de derechos de propiedad identificados sobre una propiedad específica a una fecha dada.	NIV 1, 3.1
Descuento por Viabilidad de Comercialización	Un monto o porcentaje que se deduce de los derechos del capital en una empresa para reflejar la falta de viabilidad de comercialización.	NO 6, 3.29
Valor de Matrimonio o Valor de Conjunto	El incremento de valor dado como resultado de la fusión de uno o más intereses sobre una propiedad; un ejemplo concreto de valor especial. (Por ejemplo, el valor de dos fracciones adyacente de terreno puede ser superior como una sola propiedad que la suma de los valores individuales por separado.) Ver tambi8én Valor Especial En inglés, *marriage value*, es usado en la Comunidad Británica; en Norteamérica se utilizan las expresiones *assemblage value* y *plotage value*.	NIV 2, 3.8
Valor de Matrimonio o Valor de Intereses Fusionados	El exceso de valor, si lo hubiere, producido por la fusión de una o más intereses o derechos (de arrendamiento) sobre una propiedad, arriba de y por sobre de los valores de esos derechos individuales.	NO 2, 3.1.10
Valuación Masiva	El ejercicio de valuar múltiples inmuebles a un fecha dada mediante la aplicación sistemática y uniforme de métodos y técnicas de valuación que permiten revisión estadística y análisis de los resultados.	NO 13. 3.3
Proceso de Valuación Masiva	Los procedimientos aplicados en encomiendas de valuación masiva para llegar a una valuación (tasación) y/o índices. Este proceso incluye los ocho pasos identificados en la NO 13, epígrafe 1.4. (a) identificar los inmuebles que han de valuarse; (b) definir el área de mercado en términos de comportamiento consistente de parte de los dueños de los inmuebles y de los compradores potenciales; (c) identificar las características de oferta y demanda que afectan la creación de valor en el área de mercado definida; (d) desarrollar una estructura modelo que refleja las relaciones entre las características que afectan el valor en	

	el área de mercado; (e) calibrar la estructura modelo para determinar, entre otros atributos, la contribución de las características individuales de la propiedad que afectan el valor; (f) aplicar las conclusiones reflejadas en el modelo a las características de la(s) propiedad(es) que se está(n) valuando; (g) validar el proceso, modelo, mediciones y otras lecturas de valuación masiva adoptadas incluyendo medición del desempeño, de manera continua y/o en etapas discretas a lo largo del proceso; (h) revisar y conciliar los resultados de la Valuación Masiva.	
Arrendamiento Maestro	Véase Arrendamiento Principal	
Mineral	Cualquier material natural útil para, y/o al que la humanidad le ha asignado un valor, que se encuentra en o sobre la corteza terrestre. Para los fines de esta NO, los Minerales incluyen minerales metálicos, minerales industriales, agregados (áridos), piedras preciosas y minerales combustibles; pero los Minerales no incluyen Petróleo, el cual se define por separado.	NO 14, 3.4
Reserva Mineral	Como lo ha definido el Comité Normativo Internacional de Información sobre Reservas [Minerales] Combinadas (CRIRSCO, acrónimo en inglés): "la porción económicamente explotable de una Reserva Mineral Medida y/o Indicada. Incluye los materiales agotables y consideración por pérdidas, que pueden ocurrir cuando se extrae el mineral. Se han llevado a cabo evaluaciones apropiadas que pueden incluir Estudios de Factibilidad, e incluyen la consideración de, y modificación por, factores mineros, metalúrgicos, económicos, de comercialización, legales, ambientales, sociales y gubernamentales realistamente supuestos. Estas evaluaciones demuestran que a la fecha del informe se justificaba tal extracción. Las Reservas Minerales se subdividen en orden creciente de confianza en Reservas Minerales Probables y Reservas Minerales Probadas." La Clasificación Marco de las Naciones Unidas (UNFC, acrónimo en inglés) define de manera similar Recursos Minerales y sus subdivisiones, al aplicar el sistema de codificación del UNFC las Entidades que deciden adoptar las definiciones de Recursos Minerales del UNFC u otras, para fines de información financiera pública o de información legal deben conciliar las Reservas Minerales con las categorías de Reservas Minerales Probadas y probables del CRIRSCO para fines de valuación.	NO 14, 3.5
Recurso Mineral	Como lo define CRIRSCO: "una concentración u ocurrencia de material de interés económico intrínseco en o sobre la corteza terrestre (un depósito) en forma y cantidad tal que hay expectativas razonables de eventual extracción	NO 14, 3.6

	económica. La localización, cantidad, grado, características geológicas y continuidad de una Recurso Mineral se conocen, estiman o interpretan a partir de pruebas y conocimiento geológico. Los Recursos Minerales se subdividen, en orden de confianza geológica creciente, en las categorías de Inferidos, Indicados y Medidos. Las partes de un depósito que no tienen prospecto razonable de extracción económica eventual no deben incluirse en un Recurso Mineral. La Clasificación Marco de las Naciones Unidas (UNFC) de manera similar define un Recurso Natural y sus subdivisiones, aplicando el sistema de codificación del UNFC. Para los propósitos de esta NO, la mineralización clasificada dentro de la categoría G4 del UNFC ("Estudio de Reconocimiento), se excluye de un Recurso Mineral. Las entidades que deciden adoptar las definiciones de Recursos Minerales del UNFC u otras para propósitos de información financiera pública o de información legal deben conciliar los Recursos Minerales con las categorías de Recurso Mineral Inferido, Indicado y Medido de CRIRSCO para fines de valuación.	
Industria Minera	Entidades involucradas en la exploración de Minerales, y en la extracción, procesamiento y comercialización de Minerales. Esta NO como se ha diseñado no cubre activos más elaborados que los de las refinerías de metales o plantas procesadoras de metales, como los activos involucrados en la distribución de metales refinados a fabricantes de metales, o productos minerales a distribuidores o clientes finales.	NO 14, 3.7
Contenido Mínimo de un Informe de Valuación	Todos los informes de valuación de exponer claramente y con precisión las conclusiones de la valuación en forma tal que no resulte desorientadora. En todos los informes de valuación deben incluirse diez elementos: 1) La identidad del Valuador y la fecha del informe; 2) la identificación del cliente; 3) las instrucciones, fecha de la estimación de valor , propósito y uso que habrá de darse a la valuación; 4) la base de la valuación, incluido el tipo y definición de valor; 5) la identificación, tenencia y ubicación(es) de los interés(es) o derecho(s) de propiedad que se valuarán; 6) la fecha y el detalle al cual se hicieron las inspecciones; 7) el alcance y amplitud del trabajo empleado para desarrollar la valuación; 8) cualesquiera suposiciones y condiciones limitantes y cualesquiera suposiciones o hipótesis inusuales o extraordinarias; 9) una declaración de cumplimiento en sentido que la valuación se ha llevado a cabo de conformidad con estas Normas y cualquier revelación requeridas; y 10) las calificaciones profesionales y la firma del Valuador . Como lo requieren algunos Estados, certificación concreta del Valuador en la forma que se prescriba. Ver también NIV 3, 5.1 para el contenido que requiere un informe de valuación. Los informes de valuación puede con frecuencia describir información y datos examinados, el análisis de mercado	Código de Conducta, 7.1

	llevado a cabo, los enfoques y procedimientos de valuación seguidos, y el razonamiento que respalda los análisis, opiniones y conclusiones.	
Descuento de Minoría	Un descuento por falta de control que se aplica a los derechos de minoría	NO 6, 3.31
Derechos de Minoría	Posición de propiedad menores que el 50% del poder votante en una negocio. La porción de utilidad y pérdida y activos netos de una subsidiaria atribuibles a los intereses de capital propio que no tiene en propiedad, directa o indirectamente por medio de subsidiarias, la empresa matriz.	NO 6, 3.30
Activo Moderno Equivalente (AME)	Una estructura similar a un estructura existente y que tienen equivalente capacidad productiva, que podría construirse usando materiales, técnicas y diseño moderno. El costo de reposición es la bases que se utiliza para estimar el costo de construir un activo moderno equivalente. Este término en inglés se usa en la Comunidad Británica.	NO 8, 3.6
Valor de Préstamo Hipotecarios (VPH)	El valor de la propiedad como lo determina el Valuador haciendo una evaluación prudente de cuan apta para comercializar será en el futuro la propiedad tomando en cuenta aspectos sustentables de largo plazo del inmueble, las condiciones normales y locales del mercado, y el uso actual y usos alternos apropiados de la propiedad. No podrán tomarse en cuenta aspectos en la evaluación del valor de préstamo hipotecario elementos especulativos. El valor de préstamo hipotecario se documentará de manera clara y transparente. El Valor de Préstamo Hipotecario es una de varias técnicas de análisis de riesgo que pueden utilizarse para calcular la ponderación de riesgo que puede estar relacionada con una garantía o valor inmobiliario que detenta un banco de conformidad con las directivas. Es ésta una técnica de evaluación de riesgo de largo plazo y no es una base adecuada para establecer el valor en un punto dado del tiempo. En estas condiciones difiere fundamentalmente de otras bases citadas en estas Normas.	NIV 2, 3.9 de la Directiva de la Unión Europa 89/647/ECC enmendada por la Directiva 98/32/EC.) Estas directivas se ocupan de la regulación bancaria y establecen razones de solvencia mínimas para los prestamistas involucrados en préstamos garantizados por biens inmobiliarios.
Activos Netos	Total de activos menos total de pasivos.	NO 6, 3.32
Monto Neto en Libros	Bajo la convención de costo histórico, el monto neto cargado representa el monto bruto cargado menos la depreciación acumulada. También se hace referencia a él como el monto neto revaluado encontrado mediante la indexación de costos históricos o la valuación o revaluación periódica de los activos.	IVA 1, 5.4
Flujo Neto de Efectivo	Durante un periodo de operación, el monto de efectivo que queda después de que se han satisfecho todas las necesidades de efectivo del negocio. El flujo neto de efectivo se define típicamente como el efectivo disponible para el capital o capital invertido. Ver también Flujo de Efectivo	NO 6, 3.34
Costo neto de reposición corriente	i) El costo en que se incurriría en el mercado al adquirir un activo sustituto igualmente satisfactorio. ii) El costo de comprar, al menor costo, el potencial de servicio remanente del activo a la fecha de la hoja de	

	balance; es un valor de cargo. iii) Puesto de manera simple, es el costo de reposición menos depreciación.	
Ingreso Neto de Operación	Ingresos menos egresos, incluyendo impuestos. Ver también Gastos de Operación	NO 6, 3.33
Valor presente neto (VPN)	Un método usado en el análisis de flujo de efectivo descontado para encontrar la suma de dinero que representa la diferencia entre el valor presente de todos los flujos de ingreso y todos los flujos de egreso de efectivo asociados con el proyecto mediante el descuento de cada una a la tasa de retorno requerida o a la tasa proyectada.	NO 9, 3.6
Valor neto realizable	El precio estimado de venta de un activo durante el curso normal de los negocios, menos los costos de venta y los costos de terminación. El valor neto realizable se refiere al importe neto que una empresa espera obtener por la venta de inventario en el curso normal de los negocios. El valor razonable refleja el importe por el cual podría intercambiarse ese mismo inventario en el mercado entre compradores y vendedores conocedores y dispuestos. El primero es un valor relacionado de manera específica con la empresa; el segundo no lo es. El valor neto realizable de inventarios podría no ser igual al valor razonable menos los costos de disposición.	NIC 2, 6; 2, 7
Precio Neto de Venta	El importe que se podría obtener de la venta de un activo en una operación a distancia entre partes dispuestas, menos el costo de disposición.	
Activos no Circulantes	Activo tangibles e intangibles, los cuales caen en dos amplias categorías, concretamente propiedad, planta y equipo y otros activos no circulantes. Ver también activos fijos o de largo plazo	Conceptos y Principios Generales de Valuación, 3.52
Bases de Valuación No de Mercado	Las valuaciones de propiedades pueden basarse en consideraciones de utilidad o funciones económicas del bien distintas a su habilidad de ser vendido o comprado por los participantes del mercado o los efectos de condiciones no usuales o atípicas de mercado. Ver también Valor Fiscal o de Impuestos, Valor de Negocio en Marcha, Valor de Inversión o Valía, Valor de Liquidación o Valor de Venta Forzosa, Valor Especial, Valor de Matrimonio, Valor en Uso.	Introducción a las NIV 1, 2 y 3, 4.2.1
Activos no operativos	Una activo sobrante, o uno que no se considera necesario para la producción de los bienes y servicios que la empresa produce, pero el cual se tiene para inversión, desarrollo o disposición, o se utiliza para algún otro propósito comercial no relacionado con la operación de la empresa. Ver Activo de Inversión, Activo Sobrante. Ver también Activos de Operación	
Obsolescencia	Una pérdida de valor debida a una disminución en la utilidad de la propiedad a causa de deterioro, cambios de tecnología, en los patrones de comportamiento y gustos del pueblo o en cambios ambientales.	
Compañía en Operación	Una empresa que desarrolla una actividad económica haciendo, vendiendo, o comercializando un producto o servicio.	NO 6, 3.34
Gastos de operación (Salidas)	Los gastos en que se incurre al generar ingresos.	

	En bienes raíces, estos gastos incluyen pero no necesariamente están limitados a, impuesto predial, seguros, reparaciones y mantenimiento y cuota de administración. Cuando se restan los gastos de operación al ingreso bruto se obtiene el ingreso neto de operación.	
Arrendamiento en Operación	Un arrendamiento en el cual el arrendador retiene sustancialmente todos los riesgos de la propiedad del inmueble arrendado	NIC 17, 4
Activo de Operación	Un activo considerado necesario para las operaciones de un negocio o empresa en marcha. Ver también Activo de Inversión, Activo No de Operación, Activo Sobrante	Conceptos y Principios Generales de Valuación, 3.5.3
Optimización	El proceso mediante el cual se determina una opción de reposición del menor costo para el potencial de servicios remanente de un activo. Es un proceso de ajustes reduciendo el costo de reposición para reflejar el que un activo puede estar técnicamente obsoleto o con ingeniería en exceso, o el activo puede tener mayor capacidad de la requerida. Por tanto la optimización minimiza, más que maximizar, una valuación resultante cuando se dispone de opciones alternas de reposición a costo más bajo. Al determinar costo de reposición depreciado, se aplica optimización para obsolescencia y capacidad sobrante. El término inglés *optimization* se utiliza en la Comunidad Británica.	NO 8, 3.8
Opción	Un acuerdo para mantener abierta una oferta para comprar, vender o arrendar bienes inmuebles por un periodo específico a un precio establecido. Una opción crea un derecho contractual, cuyo ejercicio generalmente está condicionado al cumplimiento se condiciones especificadas.	Tipos de Propiedad, 5.1.3
Informe Oral	La comunicación verbal a un cliente o ante un tribunal sea como prueba pericial o mediante deposición, de los resultados de una valuación. Un informe comunicado a un cliente de manera oral debe estar respaldado por una carpeta de trabajo y seguirse por lo menos mediante un resumen escrito de la valuación.	NIV 3, 3.2
Salidas	Ver Gastos de Operación	
Inmueble Ocupado por el Propietario	Inmueble que tiene el dueño (o por el arrendatario bajo un arrendamiento financiero) para uso en la producción o suministro de bienes o servicios o para fines administrativos.	
Derechos Parciales o Fraccionarios	Derecho inmobiliarios creado por la división legal de los derechos de propiedad. Por ejemplo, los bienes inmuebles no solamente son apropiados por una sola personas, sino que pueden tenerse por sociedades (accionistas), asociaciones, arrendamientos conjuntos y arrendamientos comunes.	
Renta de Participación	Ver Renta de Rotación	
Sociedad Civil	Un derecho de propiedad en el cual dos o más personas de manera conjunta son propietarias de un negocio, inmueble y comparten sus utilidades y pérdidas. Las sociedades pueden ser generales o limitadas.	
Arrendamiento de Porcentaje	Ver Renta de Rotación	
Renta de paso	Ver Renta Contractual	
Renta de Porcentaje	Ver Renta de Rotación	

Plantíos Perennes	Cultivos que se obtienen de plantas que tienen una vida que se extiende más allá de un año o ciclo de cosecha. Los ejemplos son viñedos y huerto. Estos tipos de propiedades pueden tener inversión de capital significativa en las plantas. Que representan un activo sujeto a depreciación. Ver Silvicultura/Bosques Maderables	NO 10, 3.3
Reputación Personal	El valor de utilidades superior y más allá de las expectativas del mercado, que habría de extinguirse a la venta de un inmueble especializado para comercialización, junto con aquellos factores financieros específicamente relacionados con el operador actual del negocio, tales como impuestos, política de depreciación, costos de obtener préstamos y capital invertido en el negocio.	NO 4, 3.13.2; NO 6, 3.21.2; NO 12. 3.3.2
Propiedad personal (Bienes muebles)	Un concepto legal que se refiere a todos los derechos, intereses y beneficios relacionados con la propiedad de bienes distintos de los inmuebles. En ciertos Estados, los bienes de propiedad personal se conocen como bienes muebles para distinguirlos de los inmuebles, que puede referirse tanto a la propiedad raíz como a los bienes raíces. Los ítems de propiedad personal (bienes muebles) pueden ser corpóreos, como muebles o incorpóreos, como una deuda o patente.	NO 5, 3.14
Bienes muebles	Un término legal en algunos Estados que se utiliza para designar los ítems de propiedad personal (bienes muebles) pueden ser corpóreos, como muebles o incorpóreos, como una deuda o patente. Ver Propiedad Personal, Bienes Raíces	NO 5, 3.15
Petróleo	Cualquier hidrocarburo en estado natural, sea gaseoso, líquido o sólido. Las materias primas del Petróleo son principalmente el crudo y el gas natural. Ver también Industrias Extractivas	NO 14, 3.8
Industria Petrolera	Entidades involucradas en la exploración de Petróleo, y en la extracción, procesamiento, refinación y comercialización de Petróleo crudo y gases asociados. Esta NO como se ha diseñado no cubre los activos más allá de las refinerías de petróleo y plantas procesadoras de gas, como activos involucrados en la distribución de productos de petróleo refinado a los expendedores.	NO 14, 3.9
Reservas Petroleras	Conforme a la definición de la Sociedad de Ingenieros Petroleros (SPE, acrónimo en inglés) y el Congreso Mundial del Petróleo (WPC, por sus siglas en inglés): "aquellas cantidades de Petróleo, que se espera habrá de ser comercialmente recuperadas de acumulaciones conocidas a partir de una fecha dad. Todas las estimaciones de Reservas (de Petróleo) involucran un grado de incertidumbre. La incertidumbre depende esencialmente de la cantidad de información geológica y datos de ingeniería fiables disponible al tiempo de hacer la estimación y de la interpretación de estos datos. El grado relativo de incertidumbre puede explicarse colocando las reservas en una de dos clasificaciones principales, Probadas o No-Probadas. Es menos cierto que puedan recuperarse las Reservas No Probadas que las Probadas y pueden aún subclasificarse como Reservas Probables y Posibles para indicar incertidumbre progresivamente creciente en su recuperación". Las Reservas Probadas pueden clasificarse	NO 14, 3.10

	como Desarrolladas y No Desarrolladas. La Clasificación Marco de las Naciones Unidas (UNFC) define de manera similar las Reservas Petroleras y sus subdivisiones, aplicando el sistema de codificación del UNFC.	
Recursos Petroleros	Para los fines de la NO 14, los recursos petroleros solamente comprenden Reservas Petroleras y Recursos Contingentes. Los Recursos Contingentes conforme los define la Sociedad de Ingenieros Petroleros (SPE)/Congreso Mundial del Petróleo (WPC), conjuntamente con las Asociación Americana de Geólogos Petroleros (AAPG, por sus siglas en inglés), son "aquellas cantidades de petróleo, que en una fecha dada se estima pueden ser potencialmente recuperables de acumulaciones conocidas, pero las cuales no se consideran comercialmente recuperables en la actualidad. La Clasificación Marco de las Naciones Unidas (UNFC) define de manera similar los Recursos Petroleros y sus subdivisiones, al aplicar el sistema de codificación del UNFC. Para el propósito de esta NO, se excluyen de las Reservas Petrolíferas las acumulaciones de petróleo clasificadas dentro de la categoría G4 de la UNFC (Condiciones Geológicas Potenciales).	NO 14, 3.11
Deterioro físico	Una pérdida de valor debido al decaimiento de la condición física.	
Vida física	El periodo durante el cual un activo es susceptible de uso tomando en cuenta factores tales como su condición y si satisface o está en posibilidad de satisfacer las normas aceptadas y requisitos reglamentarios.	
Planta	Un conjunto de activo que puede incluir edificios especializados no permanentes, maquinaría y equipo.	
Planta y Maquinaria	Un término usado en algunos Estados para referirse a edificios especializados, no permanentes, maquinaria y equipo (accesorios y mejoras al bien arrendado). Ver también Bienes Muebles, Propiedad Personal.	
Valor de *Plottage*	Ver Valor de Matrimonio	
Portafolio	Un conjunto de varias propiedades que se tiene o administra por una sola entidad.	
Poderes del Gobierno	Los poderes ejercidos por el Estado que imponen ciertas limitaciones sobre los derechos de propiedad. Los poderes gubernamentales incluyen tributación , adquisición/compra forzosa, regulación y apropiación en casos de intestados. Ver también Valor Catastral, Gravable o de Impuestos; Bona Vacantia; Adquisición/Compra Forzosa; Expropiación; Dominio Eminente; ; Planificación del Uso del Suelo, Reversión.	
Estudio de Prefactibilidad en las Industrias Extractivas	Un estudio de un depósito Mineral o de Petróleo, en el cual todos los factores geológicos, de ingeniería, de operación, económicos, ambientales y otros relevantes, se consideran con suficiente detalle para servir como la base razonable para una decisión para proceder con un Estudio de Factibilidad.	NO 14, 3.12
Prima (prima de arrendamiento)	El precio pagado por un arrendatario actual o en prospecto al arrendador, generalmente como anticipación de la renta o para que la renta se reduzca a menos de lo que de otra forma hubiera de pagarse.	

Valor presente	El valor monetario actual de flujos de efectivo futuros.	
Valor presente de $1 por periodo	El valor o suma de capital a la fecha actual del derecho a recibir $1 por periodo durante un número dado de periodos futuros, cuando cada entrega periódica ha sido descontada a una tasa seleccionada de interés y los valores presentes individuales se agregan. Es sinónimo de Compra de un Año.	
Precio	El monto pedido, ofrecido o pagado por un bien o servicio. El concepto de precio se relaciona con el intercambio de una mercancía, bien o servicio. Una vez que se ha realizado el intercambio, el precio, sea que se haga público o se mantenga en confidencia, se convierte en un hecho histórico. El precio pagado representa la intersección de la oferta y la demanda.	
Principio de Anticipación	El valor se crea por la expectativa de beneficios futuros.	Tipos de Propiedad 2.7.3
Principio de Uso Consistente	El principio de que la tierra no puede valuarse sobre la base de un uso en tanto que las mejoras se valúan con base en otro. El principio de uso consistente debe tenerse en cuenta cuando está cambiando el uso del suelo y cuando los inmuebles se están destinando a usos temporales. Las mejoras que no representan el uso mejor y más productivo de la tierra, pero cuyas vidas físicas remanentes son aún sustanciales, pueden tener un uso provisional con valor temporal, o ningún valor, o aún un valor negativo si habrá de ser precios incurrir en fuertes costos para removerlas.	
Principio de Sustitución	Una persona prudente no pagará más por un bien o servicio que el costo de adquirir un bien o servicio sustituto igualmente satisfactorio, en ausencia de factores de complicación como tiempo, mayor riesgo o inconveniente. El costo más bajo de la mejor alternativa, sea un sustituto o el original, tiende a establecer Valor de Mercado. Este principio es fundamental para los tres enfoques de Valor de Mercado	Conceptos/Principio 9.2
Veta de Trato Privado	Una venta negociada y formalizada entre personas en lugar de mediante subasta pública o por otro método. El precio de venta en una venta de trato privado generalmente sólo lo conocen las partes involucradas en la transacción, Véase también precio de Subasta, Precio de Martillero.	NO 5, 3.17
Principio de Oferta y Demanda	El precio de un bien servicio o mercadería varía de manera inversa a la oferta del artículo i directamente con la demanda del mismo. Ver también Demanda, Mercado, Oferta	
Privatización	El proceso de transferir la propiedad de bienes del estado a manos privadas; la privatización generalmente se lleva a cabo mediante la distribución de acciones en una industria anteriormente de propiedad del estado, a los ciudadanos, la transferencia directa de unidades residenciales a sus ocupantes, la restitución de propiedad a quienes antes del advenimiento de la nacionalización fueron dueños, o sus descendientes, o mediante la venta de la propiedad a inversionistas locales o extranjeros.	
Valuador Profesional de Inmuebles	Una persona que posee la calificación, habilidad y experiencia necesaria para estimar el valor –generalmente valor de propiedad raíz – para muy diversos propósitos incluyendo transacciones que involucran transferencias de propiedad, inmuebles considerados como colateral para	Introducción/NIV Objetivos y Alcnace; NO 5, 3.18

	garantizar préstamos e hipotecas, inmuebles sujetos a litigio o pendientes de arreglo de impuestos e inmuebles tratados como activos fijos en los informes financieros. Un Valuador Profesional de Inmuebles también posee experiencia específica para realizar la valuación de otras categorías de bienes, v.g., bienes muebles, negocios e intereses financieros.	
Propiedad	Un concepto legal que comprende todos los intereses, derechos y beneficios relacionados con la tenencia absoluta de un bien. La propiedad consiste de derechos privados de posesión y tenencia, que confieren al dueño un interés específico sobre la cosa apropiada. Para distinguir entre bienes raíces, una entidad física y su propiedad, un concepto legal, la propiedad sobre bienes raíces se denomina propiedad inmobiliaria o propiedad real. La propiedad de un interés sobre un bien diverso de los inmuebles se denomina como propiedad mueble. Ser dueño de un interés en un ítem distinto de un bien raíz se identifica como propiedad personal.	Conceptos y Principios Generales de Valuación, 2.3, 2.4
	El Comité Internacional de Normas de Valuación reconoce los cuatro tipos de propiedad siguientes: propiedad raíz, ropiedad personal, empresas, e intereses financieros. Ver también el Paquete de Derechos, Bienes Muebles, Propiedad Inmueble.	Tipos de Propiedad, 1.0
Propiedad, planta y equipo (PP y E)	i) Activos que se tienen para usos de manera continua en las actividades de una empresa incluyendo tierra y edificaciones, planta y maquinaria, depreciación acumulada y otras categorías de activos adecuadamente identificados. ii) Activos corpóreos que: a) se tienen por una empresa para uso en la producción o suministro de bienes o servicios, para renta u otros o para fines administrativos; y b) se espera que se usen durante más de un periodo.	
Derechos de Propiedad	Los derechos asociados con la propiedad de bienes inmuebles. Estos incluyen el derecho de usar el inmueble, venderlo, arrendarlo, donarlo o cederlo, desarrollarlo, cultivarlo, extraer minerales de él, alterar su topografía, subdividirlo, fusionarlo, usarlo para tirar desechos o decidir no ejercer ninguno de estos derechos. En ocasiones se alude a la combinación de los derechos de propiedad como el paquete de derechos. Los derechos de propiedad usualmente están sujetos a restricciones públicas y privadas tales como servidumbres, derechos de vía, zonificación, densidad de desarrollo especificada y otras restricciones que pueden pesar sobre el inmueble.	
Valuador de Inmuebles	Ver Valuador Profesional de Inmuebles	
Propiedad con potencial de comercialización	Ver Propiedades Especializadas de Comercialización	
Edificio Público	Un edificio que cumple una función comunitaria o social y se tiene como propiedad pública. Los ejemplos incluyen edificios de juzgados, centros municipales, escuelas, prisiones, estaciones de policía, instalaciones militares, bibliotecas, hospitales, clínicas, y vivienda social o pública.	
Activo del Sector	Inmueble de propiedad o arrendado por el gobierno o	

Público	autoridad legítima y administrado por una agencia gubernamental o cuasi gubernamental, para proporcionar algún servicio o bien público esencial. Las propiedades del sector público comprenden diferentes tipos de activos, incluyendo inmuebles convencionales así como activos patrimoniales y de conservación, infraestructura, plantas de servicios públicos, activos recreativos, y edificios públicos (v. g., instalaciones militares), cada una de las cuales constituye inmuebles, planta y equipo. Las propiedades del sector público también pueden clasificarse como activos operativos, no-operativos o excedentes. Ver también Activo Patrimonial y de Conservación, Infraestructura, Activo No-Operativo, Activo Operativo, Edificio Público, Planta de Servicios Públicos. Activo Recreativo.	
Planta de Servicio Público	Una propiedad que a) produce un servicio o bien para consumo del público en general; y b) usualmente es un proveedor monopólico o casi monopólico sujeto a alguna forma de control gubernamental.	
Tasa de Retorno	Un importe de ingreso (pérdida) y/o cambio en valor que se realiza o anticipa sobre una inversión, expresado como por ciento de esa inversión.	NO 4, 3.20 NO 6, 3.35
Valor gravable	Ver Valor de Fiscal Tasado	
Bien raíz	La tierra y todas las cosas que son parte natural de la tierra, v. g., árboles, y minerales, así como todas las cosas que le son adheridas por las personas, v. g., edificios y mejoras al sitio. Todos los accesorios permanentes ligados al edificio como plomería, sistemas de calefacción y enfriamiento, cableado eléctrico y elementos integrados a la edificación como elevadores o ascensores, también son parte de un bien raíz. El bien raíz incluye todos los elementos adheridos, tanto bajo como sobre el suelo. Ver también Mejores, Tierra, Propiedad Raíz	NO 1, 3.8
Propiedad real (Inmueble)	Todos los derechos, interese, y beneficios relacionados con ser dueño de un bien raíz- El de propiedad raíz es un concepto distinto al de bien raíz, que es el activo físico. Puede también haber limitaciones potenciales sobre los derechos de propiedad sobre la propiedad real. Ve también Propiedad. Bien Raíz.	NO 1, 3.9
Inmueble	Un término legal utilizado en algunos Estados para designar bienes raíces o propiedad inmobiliaria a diferencia de bienes muebles o personales.	Tipos de propiedad, 2.1.1
Operador Razonablemente Eficiente o Administración Medianamente Competente	Un concepto basado en el mercado mediante el cual un comprador potencial, y por tanto el Valuador, estima el nivel sustentable de negocio y la rentabilidad futura que puede lograr un operador competente, actuando de manera eficiente, de un negocio que se realice en el sitio, El concepto involucra el potencial de comercialización más que el nivel de negocios bajo el propietario actual por lo que excluye la reputación personal.	NO 12, 3.4
Reconocimiento	El proceso de incorporación en balance general o en el estado de resultados, de una partida que cumpla la definición del elemento correspondiente, satisfaciendo los siguientes criterios para su reconocimiento:	NIC Marco Conceptual, 82, 83

	a) sea probable que cualquier beneficio económico asociado con la partida llegue a , o salda de la empresa; y b) la partida tenga un costo o valor que pueda ser medido con fiabilidad.	
Monto recuperable	El importe recuperable de un activo o unidad generadora de efectivo, es el mayor entre su valor razonable menos costos de venta y su valor en uso.	NIC 36, 6
Costos Recuperables	Ver Gastos de Paso	
Activo Recreativo	Inmuebles que se tienen como propiedad pública los cuales a) se administran por o a nombre de autoridades de gobierno nacionales, municipales o locales; y b) proporciona un uso recreativo para el público en general. Los ejemplos incluyen parques; campos de juego; fajas verdes; andadores y veredas; piscinas de natación; canchas y campos deportivos; y otros inmuebles equipados con instalaciones recreativas y atléticas.	
Renta	Ver Renta Contractual, Renta de Mercado. Renta de Rotación	
Aumentos de Renta o Rentas Escaladas	Ajustes incrementales de renta basados en algún cambio externo o indización, especificados en una cláusula del contrato.	
Costo de reemplazo o reposición (Nuevo)	Un estimación de costo de reposición que visualiza la construcción de una estructura de utilidad comparable, empleando diseño y materiales que se usan actualmente en el mercado.	Conceptos y Principios Generales de Valuación, 4.11
	El costo actual de un ítem nuevo similar que tenga una utilidad equivalente más cercana a la del que se está valuando. El costo de remplazar un activo con uno igualmente satisfactorio; normalmente se deriva del costo actual de adquisición de un activo similar, nuevo o usado, o de equivalente capacidad de producción o potencial de servicio. El costo de reemplazo supone el uso de materiales, técnicas y diseños modernos	NO 4, 3.21; NO 6, 3.36
Fecha del Informe	La fecha del informe de valuación. Puede ser la misma o diferente de la fecha de valuación.	No 4, 3.22, NO 6, 3.37
Costo de reproducción (Nuevo)	El costo de crear una réplica virtual de las estructuras existentes, utilizando el mismo diseño y materiales de construcción similares.	Conceptos y Principios Generales de Valuación, 4.11
	El costo actual de reproducción de un artículo idéntico. En el mercado de obras de arte, el costo de reproducción es equivalente al costo de crear un facsímile de la pieza original. Ver también Enfoque de Costo para Valuar Obras de Arte. Costo de Reposición	NO 4, 3.23; NO 6, 3.38
Precio de Reserva	El más bajo precio aceptable fijado por el vendedor.	
Valor residual	i) El valor remanente de un activo al final de un periodo de tiempo prescrito (en esta definición, valor residual es similar a valor de rezaga). Como se usa en valuación, cuando se distribuye un costo de adquisición entresuelo y edificaciones, frecuentemente suele identificarse el elemento suelo como el "valor residual" o	

	"monto residual" ii) El monto neto que una empresa espera obtener por un activo al final de su vida útil después de deducir los costos esperados de disposición.	
Acuerdos Restrictivos	Ver Restricciones en el Título	
Modelo de Revalúo	Con posterioridad al reconocimiento inicial como activo, todo elementos de las propiedades, planta y equipo, debe ser contabilizado a su valor revaluado, que viene dado por su valor razonable, en el momento de la revaluación menos la depreciación acumulada de las perdidas por deterioro de valor que haya sufrido ele elemento. Las revaluaciones deben ser hechas con suficiente regularidad de manera que el importe en libros, en todo momento, no difiere significativamente del que podrá determinarse utilizando el valor razonable en la fecha del balance.	NIC 16, 31
Monto revaluado	El valor razonable de un activo a la fecha de revalúo menos cualquier depreciación acumulada subsiguiente y pérdidas acumuladas debidas a deterioro subsiguiente. El valor del inmueble, planta y equipo conforme se establece por avalúo o valuación normalmente llevada a cabo por valuadores profesionalmente calificados. Ver también tratamiento Alternativo.	NIC 16, 31
Rendimiento de Reversión	Ver Tasa Terminal de Capitalización.	
Derecho de Vía, Servidumbre de Paso.	El derecho o privilegio, adquirido por uso o contrato, para pasar por una porción o franja de terreno propiedad de otro.	Tipos de Propiedad, 2.2.4.2
Regalías o "Interés de Regalías" en Industrias Extractivas	La participación del dueño o arrendador del terreno en la producción, en dinero o producto, libre de cargos por gastos de producción. Una "*Regalía Preferente*" es una participación de mineral o petróleo producido, libre del gasto de producción, que se paga a persona distinta del arrendador por encima de las Regalías de arrendador.	NO 14, 3.13
Venta y Retro Arrendamiento	La simultánea venta de un inmueble y arrendamiento de la propiedad al vendedor. El comprador se convierte en arrendador o dueño y el vendedor en arrendatario o inquilino. Dado que puede haber circunstancias o relaciones singulares entre las partes, las transacciones de venta y retroarrendamiento pueden o no involucrar términos típicos de mercado.	NO 2, 3.1.11
Enfoque de Comparación de Ventas	Este enfoque comparativo considera las ventas de propiedades similares o sustitutas, así como datos relativos del mercado, y establece un estimado de valor utilizando procesos que incluyen la comparación. En general, una propiedad que se valúa (la propiedad sujeto) se compara con las ventas de propiedades similares que se comercializaron en el mercado abierto. También pueden considerarse listas y ofertas.	Conceptos y Principios Generales de Valuación, 9.2.1.1
	Una forma general de estimar una indicación de valor de propiedad personal o un derecho de propiedad sobre propiedad personal, usando uno o más métodos que comparan lo que se está valuando con propiedades similares o derechos de propiedad sobre propiedades similares. Este enfoque de valuación de propiedad personal depende del conocimiento y experiencia del Valuador en el mercado así como d los datos registrados sobre artículos comparables.	NO 5, 3.12

Valor de Rescate, Valor de Salvamento o Valor de Salvatage	El valor de un inmueble, excluyendo la tierra, como si como si se realizarán solamente los materiales que contiene, en lugar de considerar la continuación de su uso sin reparaciones o adaptaciones especiales. Puede darse como el costo bruto o neto de eliminación y, en este último caso, puede igualarse al valor netos de realización. Es la valía esperada del activo al final de su vida útil. El concepto de valor de rescate es que el activo se valúa para disposición del salvamento más que para el propósito para el originalmente se proyectó.	NIV 2, 3.6
Derechos de Arrendatario Intermedio	Ver Derechos Arrendatario Principal	
Valor de rezaga	El valor que un activo susceptible de depreciación tendrá al final de su vida previsible, como se determinó o podría haber sido determinada en la fecha en que fue adquirido o que fue proporcionada por la persona que hizo la entrega.	
Instrumentos Garantizados de Inversión	Instrumentos que garantiza posiciones de deuda y capital que se compran y venden en un mercado privado o sector de mercado institucional y en un mercado del sector; los ejemplos incluyen fideicomisos de inversión inmobiliaria (REITs), obligaciones hipotecarias respaldadas con colateral (COMs) valores comerciales respaldado por hipoteca (CMBSs), compañías operadores de inmuebles (REOCs) y fondos separados o mixtos.	Tipos de Propiedad, 5.1.4; 5.1.4.1;
Potencial de Servicio	Los beneficios económicos futuros contenidos en el activo en términos de su potencial para contribuir, directa o indirectamente, al flujo de efectivo y equivalentes de efectivo de la entidad. El potencial de servicio se mide como el nivel de capacidad productiva que habría necesidad de remplazar si la entidad quedará privada del activo.	NO 8, 3.5
Valor de Comprador Especial	Valor que refleja la prima que un dueño de tierra podría pagar por sobre el Valor de Mercado por un terreno adyacente al suyo.	Conceptos y Principios Generales de Valuación, 9.3.2
Propiedades con Propósito Especial	Ver Propiedad Especializada	
Supuestos (Hipótesis) Inusuales o Extraordinarias	Antes de formalizar la adquisición de una propiedad, un comprador prudente en el mercado, de manera normal lleva a cabo una prudente tarea de debido esmero[24] haciendo inquisitorias acostumbradas sobre la propiedad. Es normal que el Valuador haga *suposiciones* sobre el resultado más probable de este proceso de prudente investigación y que se apoye en información real con relación a tales cuestiones conforme la proporcione el cliente. Pueden ser *suposiciones especiales, inusuales o extraordinarias* cualesquiera suposiciones adicionales relacionadas con cuestiones cubiertas en el proceso de prudente investigación, o pueden tener relación con otras, tales como la identidad del comprador, el estado físico de la propiedad, la presencia de contaminantes ambientales (v.	NIV 3, 3.6

[24] El original en lengua inglesa utiliza la expresión *due diligence* que, en este caso, implica aplicar el necesario o debido esmero en la investigación de todos los aspectos que pueden afectar el valor de la propiedad.

	g., contaminación del agua freática), o la habilidad para volver a desarrollar la propiedad. (ver epíg. 5.1.7.)	
Propiedades de Uso Especial	Ver Propiedad Especializada	
Instalaciones Ganaderas Especializadas	Ver Granjas Lecheras, Ranchos/Estaciones Ganaderas	
Propiedades Agrícolas Especializadas o de Uso Especial	Propiedades agrícolas que de manera típica no producen un cultivo sino que se dedican al manejo, procesamiento o almacenamiento de cultivos después de la cosecha. Estas propiedades con frecuencia habrán de tener una base de tierra pequeña que está intensamente desarrollada con mejoras estructurales (elevadores de granos) y equipo (maquinaria para cargar)- Las propiedades también pueden clasificarse como de propósito especial debido a la naturaleza de la mercancía que producen. Ejemplos de ello son granjas hortícolas, granjas avícolas, granjas que producen semilla certificada, flores frescas y para la cría de caballos de raza o establos de entrenamiento.	NO 10, 3.8
Propiedad Especializada	Inmuebles que rara vez si acaso, se venden en el mercado abierto, excepto vía la venta del negocio o empresa del cual son parte (llamado el negocio ocupante), debido a su singularidad originada por la naturaleza y diseño especializado de los edificios, su configuración, tamaño, localización u otros factores. Los ejemplos de propiedades especializadas incluyen refinerías, estaciones generadores, muelles, instalaciones manufactureras especializadas, instalaciones públicas, iglesias, museos, e inmuebles localizados en ubicaciones geográficas particulares por razones de operación o negocio. También llamadas Propiedades de Propósito Especial o de Uso Especial.	AIV 1, 3.4; NO 8, 3.2
Propiedades Especializadas de comercialización.	Inmueble con potencial comercial, como hoteles, estaciones de combustible, restoranes; o similares, cuyo Valor de Mercado puede incluir activos adicionales a sólo la tierra y edificios. Estos inmuebles comúnmente se venden en el mercado como activos en operación y tomando en cuenta su potencial comercial. También se les llama propiedad con potencial comercial. Ambos términos *specialized trading property* y *property with trading potential*, se usan en la Comunidad Británica.	NO 12, 3.5
Propiedades (Activos) Especialmente Diseñadas	Ver Propiedad Especializada	
Valor especial	Un término que se relaciona con un elemento extraordinario de valor más allá de y sobre el Valor de Mercado. El valor especial puede surgir, por ejemplo, por la asociación física, funcional o económica de una inmueble con otro inmueble tal como uno adyacente. Es un incremento de valor que podría ser aplicable a un propietario o usuario en particular o posible usuario o propietario del inmueble, más que al mercado en general; esto es, a un comprador con un interés especial. El valor especial podría asociarse con un valor de negocio en marcha. El Valuador debe asegurarse que tales criterios se diferencian del Valor	

	de Mercado, aclarando cualesquiera suposiciones hechas.	
Especificaciones para la Encomienda de Valuación	El primer paso en Proceso de Valuación, que establece el contexto y el alcance o extensión de la encomienda y resuelve cualquier ambigüedad en torno a la cuestión o problema de valuación. El término es similar al de instrucciones al Valuador o instrucciones para la valuación que se emplea en algunos Estados. El Valuador se asegura que los análisis, información y conclusiones presentadas en el informe satisfagan las especificaciones para la encomienda. Las especificaciones para la encomienda de valuación incluyen los siete elementos siguientes: 1. Una identificación de la propiedad real, personal (planta y maquinaria); muebles, accesorios, y equipo), negocio u otra sujeto de la valuación y otras clases de propiedad incluida en la valuación además de la categoría principal de propiedad. 2. Una identificación de los derechos de propiedad (propiedad exclusiva individual, sociedad o derechos parciales) que han de valuarse. 3. El uso que se pretende dar a la valuación y cualesquiera limitaciones que se relacionen con ello; y la identificación de cualesquiera subcontratistas o agentes y su contribución. 4. Una definición de la base o tipo de valor que se busca. 5. La fecha a la cual ha de ser aplicable la estimación de valor y la fecha para la que se espera el informe. 6. Una identificación del alcance o amplitud de la valuación y del informe. 7. Una identificación de cualesquiera condiciones contingentes o de limitación sobre las que se base la valuación.	NIV 3, 3.4
Rentas Graduadas	Ver Renta Escalada	
Subarrendamiento	Una posición de arrendamiento creado cuando un arrendatario o inquilino en un arrendamiento anterior transfiere a un tercero, un subarrendatario, los derechos que el arrendatario o inquilino disfruta. Ver también Arrendamiento Principal o Arrendamiento Maestro, Derechos de Arrendamiento Principal.	Tipos de Propiedad 2.2.3.1
Costos Subsiguientes	De conformidad con el principio de reconocimiento de la NIC 16, 7, una entidad reconoce en el importe en libros de una partida de propiedad, planta y equipo el costo de reemplazar parte de ese elemento cuando se incurre ese costo si se satisfacen los criterios de reconocimiento.	NIC 16, 13
Sustitución	Ver Principio de Sustitución	
Enfoque de Suma	Ver Enfoque de Costo	
Oferta (en el Mercado	La cantidad de intereses o derechos inmobiliarios disponibles para su venta o arrendamiento a varios precios	Introducción a las NIV 1, 2 y 3, 2.2

Inmobiliario)	en un mercado dado dentro de un periodo dado, suponiendo que los costos de mano de obra y producción permanece constantes. Ver también Demanda. Mercado, Principio de Oferta y Demanda.	
Activo Sobrante (Excedente)	Un activo que tiene en propiedad una empresa pero que se considera superfluo para las operaciones empresariales. Un activo sobrante no se considera necesario para la producción del bien o servicios que la empresa produce. Se tiene para inversión, desarrollo o venta, o se usa como galanía para un préstamo u otro propósito comercial el cual no tiene relación con la operación de la entidad. El Valor de Mercado de un activo sobrante se determina por su uso mejor y más productivo. Ver también Activo de Inversión, Activo de Operación. También se le llama Activo No de Operación	
Sindicación	Una entidad legal relacionada con la sociedad; frecuentemente organizada por u socio general con inversionistas como socios limitados, en donde los fondos se combinan para la adquisición y desarrollo de proyectos inmobiliarios o emprendimientos de negocios.	Tipos de Propiedad, 5.1.2; 5.1.2.1
Activos corpóreos	Activos con una presencia física. Los ejemplos incluyen tierra y edificios, planta, maquinaria, instalaciones y accesorios, herramientas y equipo y activos que el curso de la construcción y desarrollo.	
Valor gravable	Ver Valor Tasado, Valor Fiscal.	
Evaluación Técnica en las Industrias Extractivas	Evaluación Técnica en las Industrias Extractivas. Un documento técnico preparado por (un) Experto(s) Técnico(s) el cual respalda la Valuación de Industria Extractiva y se agrega al apéndice de, o forma parte de, un Informe de Valuación.	NO 14, 3.15
Experto Técnico en las Industrias Extractivas	Una persona, quien es responsable de todo o parte del Asesoramiento Técnico en el que se apoya una Valuación de Industria Extractiva. Un Experto Técnico debe tener experiencia apropiada que sea pertinente para la materia en estudio y en Estados en donde lo requiera la reglamentación o la ley, debe ser miembro o poseer autorización actualizada de una organización profesional que tiene la autoridad para sancionar a sus miembros o autorizados (licenciados). Un especialista acreditado no puede asumir responsabilidad para todo o parte de una Evaluación Técnica sin ser también Experto Técnico.	NO 14, 3.14
Obsolescencia Técnica	Un término usado por los Valuadores Profesionales de Propiedad Planta y Equipo para Obsolescencia Funcional.	
Revisión Técnica	Una revisión de valuación desarrollada por un Valuador para formarse una opinión sobre si los análisis, opiniones y conclusiones en el informe sujeto a revisión son apropiadas, razonables y sustentables.	NO 11, 3.3
Interés del Inquilino	Ver Interés del Arrendamiento	
Tasa de Capitalización Terminal o Rendimiento de Reversión	La tasa de capitalización que se utiliza para convertir ingreso en una indicación del valor que se espera tendrá la propiedad al término del periodo de tenencia o valor de reventa de la propiedad. En Norteamérica, la tasa de capitalización terminal también se llama una tasa de capitalización residual o una tasa de capitalización de salida. En la Comunidad Británica, se le	

	conocer como tasa de reversión	
Tierras Maderables	Ver Selvicultura/Tierras Maderables	
Tóxico	El condición de un material, sea gas, líquido o sólido, que en su forma, cantidad y ubicación a la fecha de la valuación tiene la capacidad de causar daño a formas de vida. La toxicidad se refiere al grado o amplitud de tal capacidad.	NO 7, 3.3
Instalaciones Artesanales o Instalaciones del Inquilino	Instalaciones o accesorios no inmobiliarios ligados al inmueble por el inquilino y usados para llevar a cabo su oficio o negocio. Ver también Mejoras al bien Arrendado, Mejoras del Arrendatario, Bienes Muebles.	Tipos de Propiedad, 3.2.2; NO 5, 3.19
Entidad de Comercialización	Ver Inmueble con Potencial de Comercialización.	
Potencial de Comercialización	Ganancias futuras que habrán de derivarse de la venta de bienes y producto, v. g., combustibles, alimentos y bebidas, o la provisión de instalaciones para alojamiento estacionamiento, juego, o entretenimiento. El potencial de comercialización está asociado con una categoría de propiedades (estaciones de servicio, restoranes, hoteles, casino, cinematógrafos y teatros). Cuyo valor de mercado incluye nos solamente tierra, edificios y propiedad personal, sino también intangibles como fondo de comercio o reputación, y el negocio en sí. El término se aplica en la Comunidad Británica	
Reputación, Fondo de Comercio Susceptible de Transferencia	Aquel activo intangible que surge como resultado de un nombre o una reputación específicamente conectados al inmueble, favor de la clientela, ubicación, productos, y factores similares, que general beneficios económicos. Es inherente a la propiedad especializada para comercialización, y pasará al nuevo dueño con la venta.	NO 4,3.13.3; NO 6, 3.21.3; NO 12, 3.3.3
Fideicomiso	Ver Derechos Equitativos o de Equidad	
Renta Revolvente	Cualquier forma de arreglo de pago por arrendamiento en el cual el arrendador recibe una forma de renta que se basa en los ingresos del arrendatario. Una renta porcentual es un ejemplo de una renta en participación.	NO 2, 3.1.9.3
Unidad(es) de Comparación	De manera típica un factor producido por dos componentes, que refleja diferencias precisas entre inmuebles y facilita el análisis, v.gr., precio por metro o pie cuadrado, o la relación del precio de venta de un inmueble a su ingreso neto (Multiplicador de Ingreso Neto/Compra de un Año).	NO 1, 3.0
Vida Útil	Cualquiera de a) el periodo a lo largo del cual se espera que un activo esté disponible para uso por una entidad; o b) el número de unidades de producción o de unidades similares que se espera habrán de obtener la entidad del activo.	NIC 16, 6; NIC 36, 6; NIC 38, 8
	Cualquier de a) el periodo a lo largo del cual se espera que el activo habrá de ser utilizado por la entidad; o b) el número de unidades de producción o de unidades similares que se espera habrán de obtener la entidad del activo. Con relación a arrendamiento, vida útil se define como:	NICSP 17, 12
	El tiempo que se estima queda, a partir del inicio del plazo de arrendamiento, sin limitación por el plazo del	NIC 17, 4

	arrendamiento, a lo largo del cual se espera que los beneficios económicos involucrado en el activo habrán de ser consumidos por la entidad.	
Utilidad	Un término relativo comparativo más que una condición absoluta, que se refiere al grado en que un bien o servicio es útil. La utilidad de la tierra agrícola se mide por su capacidad de producción. Si la tierra tiene potencial para desarrollo, su productividad se mide por cuan bien soportará un uso residencial, comercial, industrial o mixto. La utilidad óptima para algunos inmuebles se logra si se operan sobre una base individual. Otros inmuebles tienen mayor utilidad si se opera como parte de un grupo de inmuebles o se tienen y administran dentro de un conjunto o portafolio de inmuebles. La utilidad generalmente se mide con una perspectiva de largo plazo, de modo ordinario a lo largo de la vida útil de un inmueble o grupo de inmuebles. Cuando una propiedad pueda no tener un grado de utilidad fácilmente discernible a la fecha de valuación, se requiere la completa revelación de la definición de valor, datos de apoyo y la extensión de la suposiciones especiales o condicionantes de limitación.	Conceptos y Principios Generales de Valuación, 7.1, 7.2, 7.3, 7.6, 7.7
Posesión vacante	En inmuebles esto se refiere al derecho de posesión de tierra o inmueble construido con respecto de la cual no hay ocupante actual.	
Valuación	El proceso de estimar valor.	
Enfoque de Valuación	En general, una forma de estimar valor que utiliza uno o más métodos específicos de valuación. Dependiendo de la naturaleza y propósito de la propiedad, pueden aplicarse tres enfoques de valuación. Estos son *los enfoques de comparación de ventas, capitalización del ingreso, y costo*. Su aplicación hará posible que el Valuador determine el *Valor de* Mercado o un valor diferente al *Valor de* Mercado. Ver Enfoque con Base en los Activos, Método de Ventas Comparables, Enfoque de Costo, Enfoque de Ingreso (Capitalización), Enfoque de Mercado, Principio de Sustitución, Enfoque de Comparación de Ventas.	NO 4, 3.24; NO 5, 3.20; NO 6, 3.39
Encomienda de Valuación	Ver Definición de la Encomienda de Valuación	
Instrucciones para la Valuación	Ver Especificaciones para la Encomienda de Valuación	
Certificado de Valuación	Un documento en el que un Valuador certifica el monto de la valuación	
Fecha de Valuación	La fecha para la cual se aplica la opinión de valor del Valuador. También conocida como Fecha Efectiva y/o A la Fecha de.	
Método de Valuación	Dentro de los enfoques de valuación, una forma específica de estimar un valor.	NO 4, 3.25; NO 5, 3.21; NO 6, 3.40
Procedimiento de Valuación	El acto, manera y técnica de llevar a cabo los pasos de un método de valuación.	NO 4, 3.26; NO 5, 3,22; NO 6, 3.41
Razón o Relación de Valuación	Un factor en el cual un valor o precio sirva como el numerador y los datos financieros, de operación o físicos como denominador. Ver también Factor de Capitalización, Multiplicador de Ingreso.	NO 4, 3.27; NO 6, 3.42
Informe de Valuación	Un documento que registra las instrucciones para la	NIV 3, 3.1

(de Avalúo)	encomienda, la base y propósito de la valuación, y los resultados del análisis que llevó a la opinión de valor. Un Informe de Valuación también puede explicar el proceso analítico desarrollado al llevar a cabo la valuación y presentar información pertinente usada en los análisis. Los Informes de Valuación pueden ser orales o escritos. El tipo, contenido y extensión del informe puede variar de acuerdo con el usuario para el que se prepare, requisitos legales, tipo de propiedad y la naturaleza y complejidad de la encomienda. En ocasiones se usan indistintamente los términos Informe de Valuación y Certificado de Valuación. En algunos Estados (v. g., R. U.) el término Certificado de Valuación designa un documento en el cual el Valuador certifica el monto de valor de la propiedad. El Certificado de Valuación usualmente es un carta breve, aún cuando puede también llevar la forma de un informe detallado. Incluye la fecha de valuación; propósito de la encomienda; fecha del certificado; suposiciones en las que se apoya la valuación; y el nombre, dirección y competencia del Valuador. La Certificación de Valor en la forma en que se usa en otros Estados (los EE. UU. de A.) es una declaración en la que el Valuador afirma que los hechos presentados son correctos, los análisis quedan limitados únicamente por las suposiciones a que se hace referencia, los honorarios del Valuador no dependen en manera alguna de cualquier aspecto del informe y el Valuador ha llevado a cabo la encomienda de conformidad con normas éticas y profesionales	
Revisión de la Valuación	Una encomienda de valuación que cubre una gama de tipos y propósitos. La principal característica que todas las revisiones de valuación tienen en común es que un Valuador ejercita juicio imparcial al considerar el trabajo de otro Valuador. Una revisión de valuación puede soportar la misma conclusión de valor en la valuación bajo revisión o podría resultar en desacuerdo con esa conclusión de valor. Las revisiones de valuación proporcionan una verificación de credibilidad sobre la valuación así como una verificación sobre la fuerza del trabajo del Valuador que la desarrolló, con respecto al conocimientos, experiencia e independencia del Valuador. En algunos Estados la revisión de valuación también puede ser una actualización hecha por un a de la misma empresa de valuación que realizó la valuación original. Las organizaciones de valuación alrededor del mundo distinguen entre varios tipos de revisiones, v. g., revisiones administrativas (de cumplimiento), revisiones técnicas, revisiones de escritorio, revisiones de campo, revisiones para asegurar que la valuación ha sido realizada de conformidad con las normas profesionales (en donde se aceptan las bases de valuación usadas en la valuación que está siendo revisada), revisiones que recopila información general del mercado para soportar o rechazar una conclusión de valuación, y revisiones que examinan datos específicos en la valuación bajo revisión con datos comparables de un	NO 11, 3.1

	grupo de muestra	
Normas de Valuación	Las Normas Internacionales de Valuación (IVS), salvo que estipulación en contrario.	
Valor	El precio en el que más probablemente concluirían compradores y vendedores de un bien o servicio que está disponible para su adquisición. El valor establece el precio hipotético o teórico en el que es más probable que compradores y vendedores concluyan por el bien o servicio. El valor no es un hecho, sino una estimación del precio que más probablemente se pagaría por un bien o servicio en un tiempo dado de acuerdo con una definición particular de valor. Ver también Costo, Precio.	Introducción a las NIV 1, 2, y 3, 3.3
Valor a Cambio	i) El valor conforme lo reconoce el mercado al cual teóricamente se efectúa el intercambio del activo. La definición del IVSC de Valor de Mercado para fines apropiados de información financiera se basa en el principio de valor de cambio, no en el de valor en uso. ii) El valor, en términos de efectivo, de una propiedad que se trueca por otro activo o activos, siendo el efectivo el patrón o medida mediante el cual se evalúa el valor comparativo de cada uno de los activos.	NIV 2, 6.1
Valor en Uso	i) Es el valor que tiene una propiedad específica para un uso específico para un usuario específico y por tanto no se relaciona con el mercado. Este tipo de valor se enfoca en el valor que la propiedad específica contribuye a la empresa de la cual forma parte, sin considerar el uso mejor y más productivo de la propiedad o el importe monetario que pudiera obtenerse a su venta.	NIV 2, 3.1
	ii) El valor presente de los flujos de efectivo futuros estimados que se esperan surjan del uso continuado de un activo y de su disposición al final de su vida útil.	NIIF 5, Apéndice A
	iii) El valor presente de los flujos de efectivo futuros que se espera habrán de desprenderse e un activo o una unidad generadora de efectivo. De hacerse notar que las anteriores definiciones, las cuales son aplicables en información financiera, consideran el valor de un activo a final de su vida útil. Este significado difiere de la forma en la cual comúnmente se emplea en la práctica de la valuación	NIC 16, 6
Valor de las Mejoras	El valor agregado a la tierra por mejoras como edificios, estructuras o modificaciones a la tierra. De naturaleza permanente, las cuales involucran gastos de trabajo y capital, y tienden a acrecentar el valor o utilidad de la propiedad. Las mejoras tienen diferentes patrones de uso y vidas útiles. Ver Mejoras	
Valuador	Quien posee la calificación, habilidad y experiencia necesaria para realizar una valuación. En algunos Estados, se requiere licencia antes de que uno pueda actuar como Valuador. Ver también Valuador Profesional de Inmuebles.	Código de Conducta, 3.3
Activo No Renovable	Un activo cuyo valor en términos reales generalmente se depreciara con el paso del tiempo. Los ejemplos incluyen arrendamientos y derechos de extracción	

Capital de Trabajo	El monto por el cual el activo circulante excede al pasivo circulante.	NO 6, 3.43
Valía	Ver Valor de Inversión	
Informe Escrito	La comunicación de los resultados de una valuación a un cliente en forma escrita, que incluye medios electrónicos de comunicación. Los informes escritos pueden ser pueden ser documentos narrativos detallados que contienen todos los materiales pertinentes examinados y análisis realizados para llegar a una conclusión de valor o documentos narrativos abreviados pertinentes, que incluyen actualizaciones periódicas de valor, formatos usados por agencia de gobierno y de otra índole, o cartas a los clientes.	NIV 3, 3.3
	Ver Informe Escrito	
Compra de Años (CA)	Ver Valor Presente de $1 por Periodo, Multiplicado del Ingreso	