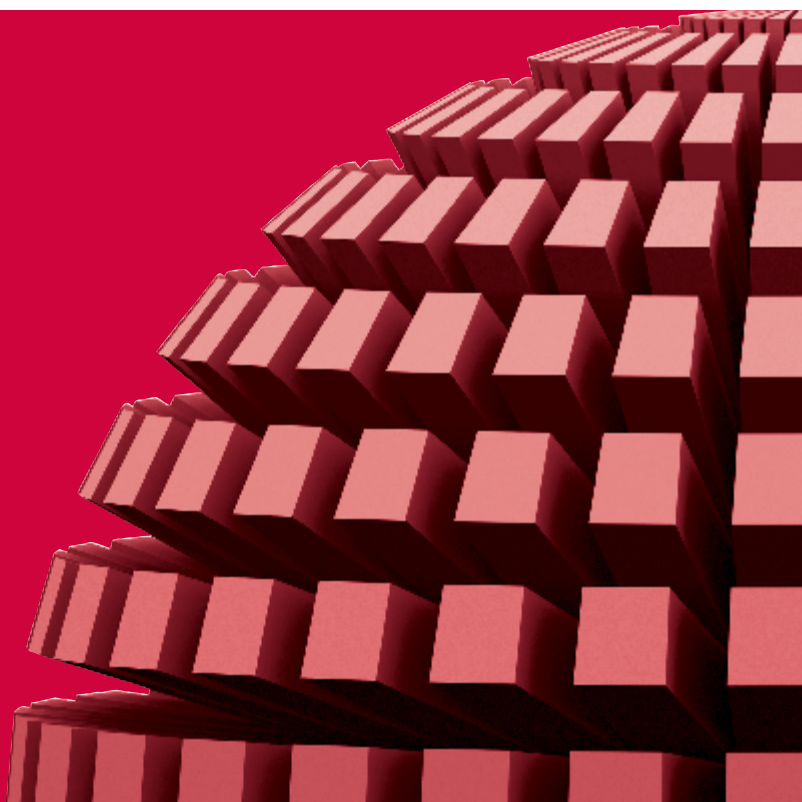




Normas profesionales de RICS, edición
internacional

Valoración RICS – Normas Internacionales 2017



Valoración RICS – Normas Internacionales 2017

Publicado en junio de 2017, en vigor desde el 1 de julio de 2017



Reconocimiento de los derechos de autor: Normas Internacionales de Valoración 2017

El Comité de Normas Internacionales de Valoración, los autores y los editores declinan cualquier responsabilidad por pérdida causada a cualquier persona que actúe o deje de actuar en un sentido determinado basándose en el material incluido en la presente publicación, tanto si tal pérdida ha sido ocasionada por negligencia o de otro modo.

Derechos de autor © 2017 Normas Internacionales de Valoración (IVSC) Todos los derechos reservados.

IVSC y RICS declinan cualquier responsabilidad por la exactitud de la información que aparece en el texto reproducido o traducido. La versión en lengua inglesa de las Normas Internacionales de Valoración 2017 publicada por el IVSC es la única versión oficial de dichas normas. Se pueden obtener copias impresas de dichas normas solicitándolas por escrito al IVSC, 1 King Street, London EC2V 8AU, Reino Unido, o por internet <http://www.ivsc.org>

Publicado por la Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS)

Parliament Square
Londres
SW1P 3AD
Reino Unido
www.rics.org

Los autores y RICS declinan cualquier responsabilidad por pérdida o daño causado a una persona que actúe o deje de actuar en un sentido determinado basándose en el material incluido en la presente publicación.

Elaborado por el Grupo Profesional de Valoración de la Royal Institution of Chartered Surveyors.

Ediciones anteriores

El Libro Rojo de RICS era originalmente el manual de valoración de RICS (*RICS Appraisal and Valuation Manual*), que se publicaba en dos volúmenes independientes: *Guidance notes on the valuation of assets*, 1ª edición [1976], 2ª edición [1981] y 3ª edición [1990], publicado bajo el título *Statement of asset valuation practice and guidance notes*, y *Manual of valuation guidance notes*, 1ª edición [1980], 2ª edición [marzo de 1981] y 3ª edición [abril de 1992]. El *Manual de valoración de RICS* fue reimpreso en 1993, 1996, 1998, 2000 y 2002. Las *Normas de Valoración de RICS* se publicaron por primera vez en 2003. Entre marzo de 2003 y abril de 2007 se publicaron nueve enmiendas. La 6ª edición de las *Normas de Valoración de RICS* se publicó por primera vez en 2008, fue posteriormente modificada en septiembre de 2008, reimpresa en marzo de 2009, modificada en julio de 2009 y reimpresa en abril de 2010. La 7ª edición de las *Normas de Valoración de RICS – Edición internacional y de Reino Unido* fue publicada en abril de 2011. *Valoración RICS – Normas profesionales (edición internacional y de Reino Unido)*, edición de 2012, se publicó en marzo de 2012. *Valoración RICS – Normas profesionales (edición internacional y de Reino Unido)*, edición de 2014, se publicó en enero de 2014. Desde entonces, con razón de la aparición de otras normas de valoración nacionales, las normas para Reino Unido y para el resto del mundo se publican por separado.

ISBN 978 1 78321 353 5

© Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS), junio de 2017. Los derechos de autor de la totalidad o una parte de la presente publicación son propiedad de RICS. Excepto en las circunstancias y en la medida en que se permita en el presente documento, ninguna parte de esta obra puede ser reproducida o utilizada en cualquier forma o por cualquier medio ya sea gráfico, electrónico o mecánico, fotocopia, grabación o distribución web, sin el permiso por escrito de RICS o de acuerdo con las normas de la licencia existente.

Índice

Agradecimientos	vi
Nota a la traducción española del Libro Rojo	vii
Preámbulo	1
1ª parte: Introducción	2
2ª parte: Glosario	9
3ª parte: Normas profesionales	16
NP 1 Cumplimiento de las normas siempre que se realice una valoración escrita	16
NP 2 Ética, competencia, objetividad y revelaciones	24
4ª parte: Normas técnicas y de ejecución de la valoración	39
DBPV 1 Condiciones de contratación (ámbito de trabajo)	40
DBPV 2 Inspecciones, comprobaciones y registros	54
DBPV 3 Informes de valoración	59
DBPV 4 Bases de valor, supuestos y supuestos especiales	74
DBPV 5 Enfoques y métodos de valoración	85
5ª parte: Aplicaciones de las valoraciones	87
OBPVA 1 Valoraciones para su inclusión en estados financieros	88
OBPVA 2 Valoraciones de intereses para préstamos garantizados	90
OBPVA 3 Valoraciones de negocios y de los intereses inherentes a negocios	99
OBPVA 4 Valoración de inmuebles individuales ligados a una actividad económica	111
OBPVA 5 Valoración de instalaciones y equipos	121
OBPVA 6 Valoración de intangibles	128
OBPVA 7 Valoración de bienes personales, entre ellos arte y antigüedades	139
OBPVA 8 Valoración de los intereses inherentes a los bienes inmuebles	146
OBPVA 9 Identificación de carteras, colecciones y conjuntos de bienes	153
OBPVA 10 Asuntos que puedan dar origen a una incertidumbre sustancial en la valoración	156

Agradecimientos

RICS agradece a los siguientes por su contribución a la revisión del texto en español:

Lucía Aguirre MRICS

Fernando Fuente MRICS

Alfredo Giorgana MRICS

Ángeles Lusarreta MRICS

Francisco Menéndez FRICS

Antonio Rodríguez-Pousa MRICS

Gracias especiales a Valentín Losmozos MRICS por la coordinación de la revisión.

Nota a la traducción española del Libro Rojo

Esta edición se entiende como una traducción lingüística y puede no reflejar términos técnicos o definiciones usadas localmente. En aras de la claridad y para asegurar que la traducción es adecuada para ambos el mercado español y el latinoamericano se han adoptado las siguientes estrategias de traducción:

- En la máxima medida de lo posible se ha adoptado la grafía o vocablo castellano.
- Los términos técnicos en uso en algunos de los mercados latinoamericanos se han incluido en el glosario parte 2.

En esta publicación los términos “enfoque” y “método” son utilizados intercambiabilmente.

Preámbulo

La nueva edición internacional de *Valoración RICS – Normas Internacionales*, o el «Libro Rojo» de RICS, como se lo conoce generalmente, refleja, entre otras cosas, los grandes cambios realizados e incorporados a las *Normas Internacionales de Valoración* (NIV) 2017, así como el progreso reciente en el desarrollo de las normas internacionales en materia de ética y mediciones. Además, ilustra la creciente importancia de combinar las Normas profesionales, técnicas y de ejecución de la valoración al objeto de proporcionar un asesoramiento de alta calidad en materia de valoraciones que cumpla con las expectativas y requisitos de los clientes, de los gobiernos, organismos reguladores y otras instancias normativas, y del público.

La transparencia, la coherencia y la prevención de conflictos de interés nunca han sido más importantes. Tampoco se habían demandado nunca tanto unos buenos conocimientos técnicos y habilidades prácticas, incluida la experiencia y saber necesarios para interpretar y evaluar las tendencias y dinámicas del mercado y para detectar, en relación con los activos inmobiliarios, la creciente influencia de la *sostenibilidad* en el mercado. Los valoradores cualificados de RICS están a la vanguardia de la valoración, y el Libro Rojo es su guía de aplicación definitiva.

El objetivo de los cambios introducidos en esta edición sigue siendo hacerla más clara y fácil de usar, y para ello contiene mejores referencias cruzadas a otros documentos. Como en otras ocasiones, se alude a las *Normas Internacionales de Valoración* mediante referencias cruzadas a lo largo de todo el documento.

Todos los miembros que proporcionen una valoración escrita deben cumplir con las normas establecidas en esta edición (o dicho de otra forma, a menos que se indique lo contrario, son **preceptivas**). Las orientaciones sobre la buena praxis de valoración - aplicaciones (OBPVA) contenidas también en esta edición tratan pormenorizadamente la aplicación práctica de las normas en contextos específicos, ya sea en relación con una valoración concreta o con un tipo de activo particular; estas orientaciones tienen carácter **consultivo**. La condición obligatoria o facultativa de cada componente que integra el Libro Rojo se explica más detalladamente en la Introducción que se presenta a continuación y en la segunda sección del Glosario.

1ª parte: Introducción

Objetivo general

1 La coherencia, la objetividad y la transparencia son elementos fundamentales a la hora de generar y mantener la confianza del público así como la confianza en las *valoraciones*. A su vez, su consecución depende de manera crucial de si el proveedor de las *valoraciones* posee y utiliza las habilidades, los conocimientos, la experiencia y el comportamiento ético adecuados, tanto para emitir juicios sólidos como para ofrecer opiniones de valor a los clientes y demás usuarios de las *valoraciones* de manera clara y sin ambigüedades, de acuerdo con las normas reconocidas a nivel internacional.

2 A medida que los requisitos de gobiernos y organismos reguladores se han ido haciendo más estrictos y que las expectativas de los usuarios de las valoraciones han aumentado, las normas internacionales de *valoración* han evolucionado hasta adoptar tres formas diferentes pero estrechamente ligadas entre sí:

- (a) Normas **profesionales**: centradas en la ética y en la conducta y basadas en el conocimiento y en las competencias
- (b) Normas **técnicas**: centradas en definiciones y convenciones comunes y basadas en una aplicación coherente a través de enfoques establecidos
- (c) Normas de **ejecución** o de **realización**: centradas en el rigor de los análisis y la objetividad de los juicios y respaldadas por la documentación que sea pertinente y la claridad de la información.

3 Esta edición de 2017 de *Valoración RICS – Normas Internacionales*, conocida comúnmente como el Libro Rojo de RICS, se centra en la ejecución práctica y aplica las normas internacionales más recientes y las complementa con requisitos adicionales y orientación en materia de buena praxis que, en conjunto, proporcionan las mayores garantías de profesionalidad y calidad.

4 El principio fundamental de este volumen es adoptar y aplicar las *Normas Internacionales de Valoración (NIV)* publicadas por el Comité de Normas Internacionales de Valoración (IVSC, por sus siglas en inglés). RICS ha defendido durante mucho tiempo el desarrollo, y contribuido a él, de tales normas técnicas universales aplicables a todos los tipos de activos. RICS no solo acepta tales normas al exigir a sus *miembros* la adhesión a las mismas, sino que respalda de manera proactiva su desarrollo y adopción continuos en todo el mundo.

5 Estas normas técnicas se sitúan dentro del marco de las normas de RICS (o directrices profesionales, como se les llama individualmente), que abarcan cuestiones deontológicas, de habilidades y conducta, incluidos los requisitos expresos de conservar la confidencialidad y evitar conflictos de interés. Este marco tiene asimismo en cuenta las Normas Internacionales de Ética, publicadas

por primera vez en diciembre de 2016. Por último, al trabajar en el sector inmobiliario, los *miembros* de RICS tienen que respetar también las Normas Internacionales de Medición Inmobiliaria (NIMI) cuando sean aplicables, normas que también siguen desarrollándose.

6 El cumplimiento de las normas profesionales, técnicas y de ejecución de la valoración se ve reforzado por un sistema bien establecido de normas y, en su caso, aplicación, así como por la implantación progresiva de un sistema de Registro de Valoradores de RICS (RV). Todo ello garantiza el posicionamiento de los *miembros* de RICS y las *empresas* reguladas como los principales proveedores mundiales de *valoraciones* que cumplen con las NIV.

7 El objetivo de las normas de RICS se resume de forma sencilla: generar confianza y ofrecer la seguridad, tanto a clientes como a usuarios reconocidos, de que una *valoración* realizada por un valorador cualificado de RICS se llevará a cabo de conformidad con las normas profesionales más estrictas.

Garantías

Desde la perspectiva de quien realiza la valoración

8 Para los *miembros*, estas normas internacionales de valoración establecen normas y directrices de procedimiento que:

- (a) imponen determinadas obligaciones preceptivas relativas a competencia, objetividad, transparencia y rendimiento al valorador individual o a la firma regulada por RICS
- (b) establecen un marco de actuación que garantice la uniformidad y buena praxis a la hora de realizar y proporcionar los mandatos de valoración mediante la adopción de las NIV 2017
- (c) cumplen expresamente con las Normas de Conducta de RICS.

9 Estas normas internacionales no:

- (a) instruyen a los *miembros* sobre cómo realizar una valoración en casos concretos
- (b) prescriben un formato concreto para la redacción de informes: siempre que se cumplan los requisitos obligatorios de estas normas, los informes deberán ser siempre adecuados y proporcionales a la tarea
- (c) derogan las normas específicas de jurisdicciones individuales que sean obligatorias dentro de las mismas.

Desde la perspectiva de quien utiliza la valoración

10 Para los clientes y otros usuarios de las valoraciones, las presentes normas internacionales garantizan que los encargos de valoración se realizarán según lo

expuesto en las *Normas Internacionales de Valoración 2017*, y aseguran, además, lo siguiente:

- (a) coherencia del enfoque, comprensión del proceso de valoración y, por consiguiente, del valor indicado
- (b) opiniones de valoración creíbles y coherentes de valoradores debidamente formados que cuentan con las cualificaciones apropiadas y la experiencia adecuada para emprender la tarea, incluidos los conocimientos y entendimiento actualizados sobre el mercado en cuestión
- (c) independencia, objetividad y transparencia en el enfoque del valorador
- (d) claridad en relación con las *condiciones de contratación* (ámbito de trabajo), incluyendo asuntos que se han de tratar y revelaciones que hay que realizar
- (e) claridad en relación con la *base de valor*, incluyendo cualquier *supuesto* o cualesquiera consideraciones materiales que se deban tener en cuenta
- (f) claridad en la presentación de informes, incluyendo la correcta y adecuada revelación de asuntos pertinentes en aquellos casos en los que un tercero pueda utilizar la *valoración*.

Disposición y estatus del material global de RICS

11 El material global de RICS de la presente edición se ha agrupado en tres secciones diferenciadas (en las partes 3, 4 y 5), tal y como se explica en detalle en los párrafos 12 a 17. Las dos primeras abarcan cuestiones pertinentes a los mandatos de valoración de forma general, mientras que la tercera cubre las cuestiones que atañen a determinadas aplicaciones de las valoraciones. La intención es dejar claro a los *miembros* qué cuestiones son obligatorias y cuáles son de naturaleza consultiva. Por ello, el material obligatorio queda recogido bajo las dos primeras secciones, mientras que la tercera incluye el material consultivo.

Normas profesionales – obligatorias

12 Las normas globales profesionales y deontológicas tal cual se aplican a los valoradores están señaladas mediante el uso de un número de referencia acompañado por el acrónimo **NP**, y son obligatorias (a menos que se indique lo contrario) para todos los *miembros* que realicen *valoraciones* escritas. Dichas normas definen los parámetros de cumplimiento con el Libro Rojo, incluyen la adopción de las *Normas Internacionales de Valoración*, disponen los requisitos normativos de RICS relacionados y establecen la aplicación de las Normas de Conducta de RICS para los *miembros* que realicen valoraciones. Dichas normas comprenden:

NP 1 – Cumplimiento de las normas siempre que se realice una *valoración* escrita

NP 2 – Ética, competencia, objetividad y revelaciones.

Normas técnicas y de ejecución de la valoración – obligatorias

13 Las normas internacionales técnicas y de ejecución de la valoración están señaladas mediante el uso de un número de referencia junto al acrónimo **DBPV** y engloban una serie de requisitos determinados y **obligatorios** (a menos que se indique lo contrario), así como información orientativa sobre su implementación en relación con la realización de una *valoración* que cumpla con las NIV. Dichas normas comprenden:

DBPV 1– Condiciones de contratación (ámbito de trabajo)

DBPV 2– Inspecciones, comprobaciones y registros

DBPV 3 – Informes de valoración

DBPV 4 – Bases de valor, supuestos y supuestos especiales

DBPV 5 – Enfoques y métodos de valoración

14 Si bien las DBPV 1, 4 y 5 se centran más en las normas técnicas y las DBPV 2 y 3 en las normas de ejecución y realización, no serviría de nada intentar catalogarlas de ninguna otra forma. Su orden corresponde con el de las *Normas Internacionales de Valoración*, que las DBPV adoptan y aplican.

Orientaciones sobre la buena praxis de valoración global de RICS – aplicaciones [OBPVA] – consultivas

15 Las Orientaciones sobre la buena praxis de valoración global de RICS — las aplicaciones, están señaladas mediante el uso de un número de referencia junto al acrónimo **OBPVA** y proporciona más información orientativa para la implementación en los casos concretos enumerados. Así, entre los temas que se abordan se engloban las *valoraciones* con objetivos concretos (algunos de los más comunes son la presentación de informes financieros y los préstamos garantizados), y las *valoraciones* de ciertos tipos concretos de activos, en los que hay que tener en cuenta cuestiones concretas y/o consideraciones prácticas. Las OBPVA encarnan la «buena praxis», es decir, los procedimientos que en opinión de RICS satisfacen un alto nivel de competencia profesional.

16 Si bien no son preceptivas en sí mismas, las OBPVA incluyen enlaces y referencias cruzadas al material contenido en las *Normas Internacionales de Valoración* y a material de estas normas internacionales que sí es obligatorio. Con esto se pretende ayudar a los *miembros* a encontrar material pertinente para el mandato de valoración concreto en el que estén trabajando.

17 Las OBPVA comprenden:

OBPVA 1 – Valoraciones para su inclusión en estados financieros

OBPVA 2 - Valoraciones de intereses para préstamos garantizados

OBPVA 3 – Valoraciones de negocios y de los intereses inherentes a negocios

OBPVA 4 – Valoración de inmuebles individuales ligados a una actividad económica

OBPVA 5 – Valoración de instalaciones y equipos

OBPVA 6 – Valoración de intangibles

OBPVA 7 – Valoración de bienes personales, entre ellos arte y antigüedades

OBPVA 8 – Valoración de los intereses inherentes a los bienes inmuebles

OBPVA 9 – Identificación de carteras, colecciones y conjuntos de bienes

OBPVA 10 – Asuntos que puedan dar origen a una incertidumbre sustancial en la valoración

Normas nacionales o jurisdiccionales

18 Al margen de estas normas internacionales, pero de forma complementaria a ellas, RICS publica también una serie de documentos complementarios nacionales (llamados habitualmente *Aplicaciones Jurisdiccionales del Libro Rojo*, *Normas de Valoración de las Asociaciones Nacionales* (en inglés, *National Association Valuation Standards*) o *Aplicación de la Valoración de RICS: Normas Profesionales* (en inglés, *Application of RICS Valuation: Professional Standards*) que abordan la aplicación de las presentes normas en jurisdicciones concretas y en general ayudan a su interpretación en el contexto local. Están diseñadas para cubrir requisitos legales o normativos concretos en las jurisdicciones locales manteniendo la coherencia con las normas internacionales pertinentes. Este enfoque concuerda totalmente con las directrices voluntarias de Naciones Unidas que pretenden alentar a las jurisdicciones a que mejoren la transparencia y la coherencia global en las valoraciones. El cumplimiento de las normas de la jurisdicción local se aborda en más detalle en la **NP 1** expuesta más adelante.

19 Las normas nacionales o jurisdiccionales y las directrices que las acompañan pueden consultarse directamente en la página web de RICS en www.rics.org/guidance

Fecha de entrada en vigor, duración y correcciones al material global de RICS

20 El material de RICS incluido en esta edición entra en vigor el 1 de julio de 2017 y resulta de aplicación a todas las *valoraciones* cuya *fecha de valoración* coincida con la citada fecha o sea posterior a la misma. Las correcciones publicadas que surtan efecto con posterioridad a esa fecha se señalarán claramente como corresponda.

Vigencia del texto

21 El texto definitivo y vigente en cualquier fecha del Libro Rojo de RICS se encuentra disponible en la página web de RICS www.rics.org/redbook. Los usuarios de esta publicación han de asegurarse de tomar en consideración de forma adecuada las enmiendas publicadas con carácter ulterior.

Correcciones y borradores de consulta pública

22 El contenido de estas normas se somete a revisión periódica por lo que, cuando así proceda, se publicarán modificaciones y ampliaciones. Se informará a los *miembros* acerca de tales cambios a través de los canales de comunicación electrónicos establecidos por RICS. En lo que respecta a la publicación de la página web, dichos cambios se irán realizando según sea necesario en rics.org, mientras que, en el caso de la versión impresa de la publicación, los mismos se incluirán únicamente en ediciones posteriores.

23 Cuando las modificaciones puedan afectar de forma sustancial, por ejemplo, en el caso de la modificación de una norma técnica y de ejecución de la valoración (**DBPV**) o de una aplicación orientativa sobre la buena praxis de valoración (**OBPVA**), es posible que se publiquen como un borrador de consulta pública. El borrador de consulta pública contendrá el texto autorizado por el Comité Global de Normas de Valoración de RICS (*RICS Global Valuation Standards Board*) para someterlo a la opinión pública, véase www.rics.org/redbook

24 La finalidad de un borrador de consulta pública es permitir que los *miembros* de RICS y otros realicen comentarios sobre el texto propuesto para, de ese modo, identificar posibles fallos antes de ser incorporado al Libro Rojo. Una vez que los citados comentarios hayan sido estudiados, y tras la aprobación final del Comité de Normas de Valoración Global de RICS, el texto de un borrador de consulta pública pasará a ser obligatorio a partir de la fecha de entrada en vigor de la siguiente actualización del Libro Rojo tras su publicación. De nuevo, se informará expresamente a los *miembros* acerca de tales cambios a través de los canales de comunicación electrónicos establecidos por RICS.

25 El Comité de Normas de Valoración Global de RICS está abierto a recibir propuestas para la inclusión de material adicional o solicitudes para la aclaración del texto.

Normas Internacionales de Valoración del IVSC 2017

Fecha de entrada en vigor, duración y enmiendas a las Normas Internacionales de Valoración

26 Las *Normas Internacionales de Valoración* son aquellas aprobadas por el Comité de Normas del IVSC (*IVSC Standards Board*) cuya fecha de entrada en vigor es el 1 de julio de 2017.

27 Se recuerda a los *miembros* que el IVSC se reserva el derecho de realizar correcciones adicionales a las NIV en cualquier momento. Las correcciones consiguientes a esta edición del Libro Rojo se realizarán a la mayor brevedad y podrán consultarse en la página web de RICS (véanse los epígrafes «Vigencia del texto» y «Correcciones y borradores de consulta pública»), pero no serán incorporadas a las versiones en formato impreso hasta la próxima edición.

28 Las NIV 2017 se adoptan y aplican mediante las presentes normas internacionales de RICS, en vigor a partir del 1 de julio de 2017. Para la comodidad de los *miembros*, hay referencias cruzadas a ellas a lo largo de las partes 3 a 5.

Nota importante

Es responsabilidad del *miembro* ser conocedor de los cambios en el marco legislador o en la interpretación a través de la jurisprudencia desde la fecha de publicación de la presente edición, así como tener en cuenta las correcciones que se realicen en las *Normas Internacionales de Valoración* o en cualquier norma de valoración pertinente al mandato de valoración en cuestión. Se apremia a los valoradores a que consulten las actualizaciones del material de RICS, incluidas las modificaciones derivadas de las correcciones de las *Normas Internacionales de Valoración*, en la página web. De forma más general, se recuerda a los *miembros* su responsabilidad de realizar el Desarrollo Profesional Continuo (CPD, por sus siglas en inglés) para asegurarse de que en general siguen cumpliendo los requisitos sobre los conocimientos, experiencia y competencia que se esperan de ellos y que se reflejan en las normas internacionales expuestas más adelante.

2ª parte: Glosario

Sección 1: RICS glosario de términos técnicos

Este glosario define los términos utilizados en estas normas internacionales que tienen un significado especial o específico. Las palabras o frases que no aparecen en el glosario siguen su acepción común en el diccionario. Cuando en el resto del documento se utilice un término definido en la siguiente lista, se identificará en el texto con *letra cursiva*.

Se comunica a los *miembros* que las NIV 2017 incluyen un glosario breve con definiciones adicionales que ayudarán a entender y a aplicar específicamente las NIV, incluyendo la convención del Comité de Normas Internacionales de Valoración (IVSC) de señalar las condiciones del contenido de las NIV, si es que es obligatorio, recomendado, etc. Estas definiciones no se reproducen en el presente apartado. Las normas individuales del IVSC también contienen definiciones específicas para cada NIV en lo particular, a las que los valoradores deberán acudir cuando lo consideren apropiado.

Las normas nacionales o jurisdiccionales de RICS pueden contener términos definidos adicionales: estos se identificarán y definirán en el contexto de la norma nacional específica.

base de valor	Una declaración de los <i>supuestos</i> fundamentales para el desarrollo de una <i>valoración</i> .
bienes personales o propiedad personal	Se entenderá por <i>propiedad personal</i> a aquellos activos (u obligaciones) que no están permanentemente unidos a terrenos o edificaciones: • incluyendo, pero sin limitarse, a obras de arte y decorativas, antigüedades, pinturas, piedras preciosas y joyería, artículos de colección, accesorios y mobiliario, así como otros contenidos generales • excluyendo instalaciones especiales y <i>equipos del inmueble</i>, negocios o derechos inherentes a negocios, o <i>activos intangibles</i>.

bienes raíces	Terrenos y todos los elementos que constituyen parte natural del terreno (por ejemplo, árboles y/o minerales) y cosas que se han añadido al terreno (por ejemplo, edificios o mejoras del terreno) así como todas las instalaciones permanentes de la construcción (por ejemplo, plantas mecánicas y eléctricas que suministran servicios a un edificio) que estén bajo y sobre el nivel de rasante (nótese que en el párrafo 20.2 de la NIV 400 los derechos de propiedad, control, usufructo u ocupación del suelo y de bienes inmuebles se definen como derechos inherentes a bienes inmuebles).
comprador especial	Un comprador particular para el cual un activo particular tiene un <i>valor especial</i> debido a las ventajas que le otorga tener en propiedad dicho activo y que no serían aplicables a otros compradores en general.
coste de reposición depreciado (CRD)	El coste actual de reposición de un activo por un activo equivalente moderno, aplicando las deducciones por deterioro físico, así como las correspondientes a todos los tipos de obsolescencia y optimización pertinentes.
desviación	Circunstancias especiales en las que la aplicación obligatoria de estas normas internacionales pueda no resultar apropiada o práctica. (Véase la NP 1, sección 6.)
empresa	La <i>empresa</i> u organización para la cual trabaja el <i>miembro</i> de RICS o a través de la cual dicho <i>miembro</i> ejerce su actividad profesional.
enfoque de mercado	Un enfoque de valoración que proporciona una indicación de valor de un activo comparándolo con activos idénticos o similares para los que se dispone de información sobre su precio.
enfoque de rentas	Un enfoque de valoración que proporciona una indicación de valor mediante la conversión de flujos de efectivo futuros en un único valor de capital actual.
enfoque o método de coste de reposición	Un enfoque de valoración que proporciona una indicación de valor mediante el principio económico, en donde un comprador no pagaría más por adquirir un activo similar donde el coste actual de reemplazar un activo por otro de las mismas características ya sea por adquisición o por construcción.
estados financieros	Informes escritos de la situación financiera de una persona física o entidad corporativa, además de registros financieros oficiales de contenido y forma legalmente establecidos. Se publican para proporcionar información a un amplio sector no especificado de <i>terceros</i> usuarios. Los <i>estados financieros</i> conllevan responsabilidad pública que se desarrolla en torno a la legislación y a un marco regulador de criterios de contabilidad.

existencias o inventario	Existencias mantenidas para su venta en el curso ordinario de los negocios, por ejemplo, en relación con los inmuebles, terrenos y edificios mantenidos por constructoras y promotoras/desarrolladores para su venta.
fecha de valoración	Fecha en la que resulta aplicable la opinión del valorador sobre el valor del inmueble. La <i>fecha de valoración</i> debe asimismo incluir la hora en la que resulta de aplicación si el valor del tipo de activo puede cambiar sustancialmente en el curso de un solo día.
fecha del informe	La fecha en que el valorador firma el informe.
fondo de comercio o crédito mercantil	Cualquier beneficio económico futuro que surge de un negocio, de un interés inherente a un negocio o de la utilización de un grupo de activos que no admiten división (<i>goodwill</i> , en inglés).
inmueble en inversión	Inmueble, ya sea terreno o edificio, o parte de un edificio, o ambos, que su propietario mantiene para obtener rentas o plusvalías, o ambas, en lugar de: (a) utilizarlo en la producción o suministro de bienes o servicios, o para fines administrativos, o (b) venderlo en el curso ordinario de los negocios.
inmueble singular o especializado	Inmueble que rara vez sale al mercado, excepto mediante la venta de un negocio o empresa de la que forma parte, debido a la singularidad de su naturaleza o diseño especializados, así como de su configuración, tamaño, ubicación o cualquier otra característica que lo diferencie.
inmuebles ligados a una actividad económica	Cualquier tipo de inmueble diseñado para un tipo de negocio específico, donde el valor del inmueble refleja el potencial comercial de dicho negocio.
inscrito para su regulación/registrado en RICS	(a) Una <i>empresa</i> que está inscrita para ser regulada por RICS según los estatutos de RICS. (b) Un <i>miembro</i> que está inscrito como valorador en el Registro de Valoradores de RICS (RV).
inspección	Visita a un inmueble o <i>inspección</i> de un activo para examinarlo y obtener información relevante a fin de emitir una opinión profesional sobre su valor. Sin embargo, el examen físico de un activo no inmobiliario, por ejemplo, una obra de arte o una antigüedad, no se podría describir como « <i>inspección</i> » como tal.
intangible	Un activo no monetario que se manifiesta por su valor económico. No posee apariencia física, pero concede derechos y/o beneficios económicos a su titular.

miembro	Un <i>Fellow</i> , <i>miembro</i> profesional, <i>miembro</i> asociado o <i>miembro</i> honorario de la Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS).
Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)	Normas fijadas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (CNIC o IASB, por sus siglas en inglés) con el objeto de garantizar la uniformidad de los principios contables. Las normas han sido desarrolladas dentro de un marco conceptual para que los elementos de los <i>estados financieros</i> sean identificados y tratados de tal manera que puedan ser aplicados a nivel universal.
planta, maquinaria y equipos	<i>Planta y equipos</i> pueden dividirse en las siguientes categorías: • planta: son activos que se combinan con otros y que pueden incluir elementos que forman parte de una infraestructura industrial, de servicios públicos, de instalaciones de servicios de construcción, de edificios especializados y de maquinaria y equipos para conformar un conjunto debidamente integrado. • maquinaria: puede ser una máquina o un conjunto, flota o sistema de maquinaria/tecnologías configuradas (incluidos activos móviles como vehículos, trenes, barcos o aeronaves) que puede utilizarse, instalarse u operarse de forma remota en la atención de procesos industriales, comerciales o de negocios de un usuario (una máquina es un aparato o equipo utilizado para un proceso específico) o • equipo: término colectivo que designa otros activos tales como maquinaria diversa, herramientas, muebles, accesorios e instalaciones, instalaciones comerciales accesorias, tecnología y equipos diversos y herramientas sueltas que se utilizan en la operación diaria de la empresa o entidad.
renta de mercado (RM)	La cuantía estimada por la que el interés inherente a un bien inmueble se arrendaría en la <i>fecha de la valoración</i> , entre un arrendador y un arrendatario dispuestos a arrendar, en una transacción libre, realizada en base a unas condiciones de arrendamiento adecuadas, tras una comercialización adecuada en la que las partes hayan actuado contando con información suficiente, de manera prudente y sin coacción (véase NIV 104, párrafo 40.1).

sostenibilidad o sustentabilidad	A efectos de las presentes normas, la <i>sostenibilidad</i> toma en cuenta, entre otros (y de manera no limitativa), factores como el medio ambiente y el cambio climático, la salud y el bienestar y la responsabilidad corporativa, que influyen o pueden influir en la <i>valoración</i> de un activo. En términos generales, es el deseo de llevar a cabo actividades sin agotar los recursos o causar daños. (Nota: No hay, por el momento, una definición universalmente reconocida y adoptada de «<i>sostenibilidad</i>» y por tanto, los <i>miembros</i> deberán ser muy cuidadosos a la hora de utilizar el término si no proporcionan una explicación adicional.)
supuesto	Una suposición que se da por cierta. Se trata de hechos, condiciones o situaciones que afectan al objeto o al enfoque de la <i>valoración</i>, que, de mutuo acuerdo, no tienen que ser verificados por el valorador como parte del proceso de valoración. Típicamente, se establece un <i>supuesto</i> cuando el valorador no requiere llevar a cabo una investigación específica para demostrar que algo es cierto.
supuesto especial	Un <i>supuesto</i> que asume hechos que o bien difieren de los hechos reales existentes en la fecha de valoración, o que no serían asumidos por un participante típico en la transacción en la fecha de valoración.
terceros	Cualquier parte, distinta del cliente, que pueda tener un interés en la <i>valoración</i> o en su resultado.
términos y condiciones de contratación	La confirmación por escrito de que las condiciones y términos que propone un <i>miembro</i>, o que el <i>miembro</i> y el cliente han acordado serán de aplicación al realizar una <i>valoración</i> y su correspondiente informe. Denominadas «ámbito de trabajo» en las NIV (véase la NIV 101, párrafo 10.1).
valía	Véase <i>valor de inversión</i>.
valor de inversión o valía	El valor de un activo para su propietario o futuro propietario, en inversiones individuales u objetivos operacionales (véase NIV 104, párrafo 60.1) (también se conoce como <i>valía</i>).
valor de mercado (VM)	Cuantía estimada por la que un activo o una obligación debería intercambiarse en la <i>fecha de valoración</i> entre un comprador dispuesto a comprar y un vendedor dispuesto a vender, en una transacción libre, tras una comercialización adecuada, en la que las partes hayan actuado contando con información suficiente, con prudencia y sin coacción (véase NIV 104, párrafo 30.1).

valor de sinergia o valor de maridaje	Un elemento adicional de valor, creado por la combinación de dos o más activos o derechos inherentes a los mismos, donde el valor combinado es mayor que la suma de los valores separados.
valor equitativo	El precio estimado de la transferencia de un activo o una obligación, entre determinadas partes bien informadas y dispuestas a proceder con dicha transferencia, la cual refleja los intereses respectivos de las partes señaladas (véase NIV 104, párrafo 50.1).
valor especial	Una cantidad que refleja los atributos particulares de un activo que solo tienen valor para un <i>comprador especial</i> .
valor razonable	«El precio que sería recibido por vender un activo o pagado por transferir un pasivo en una transacción ordenada entre participantes del mercado en la fecha de la medición» (definición derivada de la Norma Internacional de Información Financiera NIIF 13).
valoración	Una opinión sobre el valor de un activo o pasivo expresada sobre una base declarada en una fecha específica. A menos que en las <i>condiciones de contratación</i> se estipulen limitaciones, la <i>valoración</i> se proporcionará con carácter posterior a una <i>inspección</i> y a todas las investigaciones y consultas que resulten apropiadas, teniendo en cuenta la naturaleza del activo y el objetivo de la <i>valoración</i> .
valorador externo	Aquel valorador que, conjuntamente con sus asociados, no tiene vínculo alguno importante con su cliente, con un agente que actúa en nombre del cliente o con la propiedad sujeto de asignación.
valorador interno	Un valorador que está contratado ya sea por la empresa propietaria de los activos, o bien por la empresa que presta servicios de contabilidad y que es responsable de preparar los estados y/o informes financieros de la empresa. Un <i>valorador interno</i> es capaz de cumplir en general los requisitos de independencia y objetividad profesionales expuestos en la NP 2, sección 3 , pero no siempre podrá satisfacer los criterios de independencia adicionales naturales a ciertos tipos de mandatos, por ejemplo, los contenidos en la NP 2, párrafo 3.4 .

Sección 2: Explicación de las convenciones por las que se nombran las normas y directrices

Descripción	Estado	Cobertura	Comentarios
Normas	De carácter obligatorio	<i>Normas Internacionales de Valoración</i> (NIV) publicadas por el Comité de Normas Internacionales de Valoración. Normas profesionales de RICS: señaladas por el acrónimo NP en esta edición Normas técnicas y de ejecución de la valoración de RICS: señaladas por el acrónimo DBPV en esta edición	RICS adopta y aplica las NIV en esta edición del Libro Rojo (véase el párrafo 4 de la introducción), que se encuentran en referencias cruzadas a lo largo de la misma.
Orientaciones	De carácter consultivo	Orientaciones sobre la buena praxis de valoración global de RICS – aplicaciones: señaladas con el acrónimo OBPVA en esta edición	El contenido de las OBPVA es orientativo, no obligatorio. Sin embargo, dirigen la atención de los <i>miembros</i> (cuando procede) hacia material obligatorio contenido en otras partes de esta edición del Libro Rojo, incluidas las NIV pertinentes, mediante la incorporación de referencias cruzadas.

En ocasiones, RICS publica también información por separado sobre otras cuestiones relacionadas con la valoración en forma de notas orientativas. Dicha información es de índole consultiva. Se encuentra disponible en la página web de RICS.

3ª parte: Normas profesionales

NP 1 Cumplimiento de las normas siempre que se realice una valoración escrita

NP1 es de obligado cumplimiento y:

- aplica la Norma Internacional de Valoración (NIV) 102, sección 10: Principio General (cumplimiento de las NIV) y sección 40: Cumplimiento de otras normas
- reconoce las Normas Internacionales de Ética y las Normas Internacionales de Medición Inmobiliaria
- especifica requisitos adicionales obligatorios para los *miembros* de RICS.

Todos los *miembros* que ejerzan su profesión de forma individual o en el marco de una *empresa* regulada o no regulada por RICS y que realicen una *valoración escrita* están obligados a cumplir con las normas internacionales y normas globales de RICS recogidas a continuación.

Los *miembros* deberán asimismo cumplir con las exigencias de Registro de Valoradores de RICS (RV).

1 Aplicación obligatoria

1.1 Todos los *miembros* y *empresas* reguladas deberán, independientemente del lugar en el que operen, cumplir con las Normas profesionales y con las Normas técnicas y de ejecución de la valoración (señaladas mediante los acrónimos **NP** y **DBPV**) en las partes 3 y 4 de esta edición internacional.

1.2 En virtud del estatuto de RICS B5.2.1(b) Responsabilidad de Miembros y del estatuto B5.3.1 Responsabilidad de Empresas, la aplicación de estas normas internacionales es, en consecuencia, obligatoria para todos los *miembros* de RICS o para todas las *empresas* reguladas por RICS que participan en la

realización o la supervisión de los servicios de valoración mediante la prestación de asesoramiento de valoración escrito. Ello, unido a las orientaciones sobre la buena praxis de valoración - aplicaciones (OBPVA) que figuran en la parte 5 de la presente edición internacional, se conoce comúnmente como «el Libro Rojo» de RICS.

1.3 La frase «realización o supervisión de servicios de valoración» se refiere a cualquier persona que tenga la responsabilidad o que acepte la responsabilidad, de analizar y comunicar por escrito una opinión sobre el valor de un activo (para opiniones orales de valor véase a continuación el párrafo 1.6).

Esto puede incluir a individuos que elaboran, pero que no firman, informes de valoración dentro de una organización y, a la inversa, a individuos que firman, pero no elaboran informes de valoración dentro de su propia organización.

1.4 Téngase en cuenta que el valor derivado de un modelo automatizado de valoración (AVM, por sus siglas en inglés) se considerará como la realización de una *valoración* escrita a efectos de las presentes normas.

1.5 Un coste de reposición estimado que se indica para los activos que no sean *bienes personales*, ya sea en un informe escrito o por separado, con fines aseguradores, no es una «opinión escrita de valor» a los fines de «realizar servicios de valoración», tal y como se define en el párrafo 1.3 precedente.

1.6 A fin de evitar confusiones, en aquellos casos (excepcionales) en que el asesoramiento en materia de valoraciones se preste de forma completamente verbal, se seguirán respetando en la mayor medida posible los principios establecidos en el presente volumen. Se recuerda a los *miembros* que el simple hecho de que el asesoramiento se preste verbalmente no significa que quede exento de responsabilidades: las responsabilidades y obligaciones del valorador dependerán siempre de los hechos y circunstancias de cada caso concreto. En ciertas jurisdicciones, la prestación oral de asesoramiento en materia de valoraciones está en todos los casos sujeta a requisitos normativos específicos a la propia jurisdicción. Además, en todas las jurisdicciones, los valoradores que actúen como peritos judiciales deben tener en cuenta que tanto el asesoramiento oral como el escrito quedan sujetos a los mismos criterios (al respecto véase, por ejemplo, la directriz de buena praxis y su nota orientativa de RICS Reino Unido *Surveyors acting as expert witnesses*, 4ª edición (2014)).

1.7 Estas normas internacionales han sido redactadas en la medida en que se aplican a los *miembros* individuales. Cuando resulte necesario considerar la aplicación a una *empresa registrada para ser regulada por RICS*, deberán interpretarse en consecuencia.

2 Cumplimiento de las normas dentro de las empresas

2.1 Todos los *miembros* tienen la responsabilidad individual de cumplir con lo previsto por estas normas internacionales, tanto si ejercen de manera individual como si lo hacen dentro de las *empresas*. En el último caso, cómo se ponga en

práctica esa responsabilidad dependerá, hasta cierto punto, de la naturaleza de la empresa:

- **Empresas reguladas por RICS:** La empresa y todos los miembros de RICS dentro de la empresa deberán cerciorarse de que todos los procesos y las valoraciones cumplen íntegramente con los requisitos obligatorios de las presentes normas internacionales. Esto se refiere también a aquellas valoraciones que no son responsabilidad de un miembro de RICS.
- **Empresas no reguladas por RICS:** Si bien se entiende que tales empresas pueden tener sus propios procesos internos sobre los que RICS no puede ejercer control alguno, aquellos miembros individuales de estas empresas no reguladas que son responsables de las valoraciones deben cumplir los requisitos obligatorios de las presentes normas internacionales.

2.2 Pueden darse circunstancias en las que los procesos de la empresa impidan expresamente cumplir con determinados aspectos de estas normas internacionales. En tales casos, el miembro tiene derecho a desviarse de la norma, pero deberá:

- tener el convencimiento de que el incumplimiento no lleva a inducir a error a los clientes o a un comportamiento que no sea ético
- identificar en las condiciones de contratación (véase la **DBPV 1**) y en el informe (véase la **DBPV 3**) cuáles son los elementos de las normas que quedan excluidos del cumplimiento, así como el motivo de dicha excepción, y
- cumplir con lo previsto por todos los demás aspectos de estas normas internacionales.

2.3 En los casos en que el miembro contribuya a una valoración, conviene referirse también a la **NP 2, sección 2, Certificación como miembro**.

3 Cumplimiento de las normas internacionales

Normas Internacionales de Valoración [NIV]

3.1 RICS reconoce al Comité de Normas Internacionales de Valoración (IVSC) como el organismo que fija las *Normas Internacionales de Valoración* (NIV), que comprenden principios de valoración y definiciones aceptados por la comunidad internacional. Las presentes normas internacionales adoptan y aplican las NIV, estableciendo unos requisitos específicos, junto con información orientativa adicional, para su aplicación práctica.

3.2 Cuando en relación con un mandato de valoración individual exista el requisito expreso de que la valoración se ajuste a las NIV, y esto haya de expresarse claramente tanto en las condiciones de contratación como en el informe, se adoptará la forma de aprobación prevista en la **DBPV 1, párrafo 3.2(n)** y en la **DBPV 3, párrafo 2.2(k)**. Por lo demás, se utilizará la forma general de aprobación contenida en la **DBPV 1** y en la **DBPV 3**, es decir, que la valoración

se realizará o se ha realizado de conformidad con el Libro Rojo de RICS (más formalmente conocido como *Valoración RICS – Normas internacionales 2017*).

3.3 Se recuerda a los *miembros* que cuando se incluya una declaración que indique que la *valoración* se realizará o se ha realizado cumpliendo las NIV, quedará implícito que se respetan asimismo todas las NIV individuales pertinentes. Cuando sea necesario desviarse de las NIV, deberá ser indicado claramente.

Normas Internacionales de Ética (IES, por sus siglas en inglés)

3.4 RICS es miembro de la coalición internacional de organizaciones profesionales establecida para desarrollar y poner en práctica el primer conjunto de normas deontológicas reconocidas a nivel mundial para servicios profesionales del sector inmobiliario y servicios relacionados con el mismo. Las normas internacionales contenidas en este volumen están en consonancia con los principios éticos publicados hasta la fecha por la coalición IES, e incluyen requisitos adicionales y más detallados que los *miembros* deben respetar.

Normas Internacionales de Medición Inmobiliaria (NIMI)

3.5 RICS también es miembro de la coalición internacional de organizaciones profesionales establecida para desarrollar y poner en práctica normas de medición de activos inmobiliarios (es decir, *bienes raíces*) coherentes y transparentes. Cuando los *miembros* realicen valoraciones de *bienes raíces* (activos o pasivos), deberán respetar las Normas Internacionales de Medición Inmobiliaria siempre que estas resulten de aplicación. Para más información, consúltense las *Directrices de RICS en materia de medición inmobiliaria*, disponibles en www.rics.org/propertymeasurement.

4 Cumplimiento de normas jurisdiccionales u otras normas de valoración

4.1 Se reconoce que el *miembro* podrá ser invitado a presentar un informe que cumpla lo previsto por otras normas de valoración distintas de estas normas establecidas en el Libro Rojo. Esto sucederá, normalmente, en relación con los requisitos particulares que se apliquen dentro de las jurisdicciones individuales. Es perfectamente adecuado que los *miembros* se ajusten a tales requisitos, que podrán incluir una *base de valor* no enumerada en la **DBPV 4**, siempre que quede absolutamente claro qué normas se están adoptando.

4.2 En estos casos habrá de incluirse en las *condiciones de contratación* y en el informe una declaración en la que se manifieste que se han cumplido las normas mencionadas. Si el cumplimiento es obligatorio en la jurisdicción en cuestión por exigencias legales, regulatorias o de cualquier otra índole, esto no impedirá que se declare que la *valoración* se ha realizado de conformidad con el Libro Rojo y, en su caso, con las NIV.

4.3 Para varias jurisdicciones, RICS publica documentos nacionales complementarios a las normas internacionales del Libro Rojo a fin de ayudar a los *miembros* a aplicar las normas de valoración en el contexto local. Cuando proceda, estos documentos se publicarán de forma conjunta con las organizaciones profesionales de valoración (OPV) locales; cuando se publiquen por separado, reflejarán esos requisitos de las OPV siempre que no difieran de los de RICS.

4.4 Cuando el cumplimiento de otras normas de valoración sea voluntario, es decir, cuando no se enmarque en el **párrafo 4.2** expuesto anteriormente ni en este párrafo, se considerará una desviación (véase la **sección 6**). Nótese que el cumplimiento de tales normas no invalidará los requisitos obligatorios de la **NP 1** y **NP 2**, que los *miembros* deberán respetar en todo momento.

4.5 Cuando la *valoración* tenga como objeto activos en dos o más países o estados con diferentes normas de valoración, el *miembro* deberá acordar con el cliente qué normas se aplicarán al mandato.

5 Excepciones a la aplicación de las DBPV 1-5

5.1 Si se proporciona por escrito, **todo** el asesoramiento en materia de valoraciones prestado por los *miembros* estará sujeto a, al menos, ciertos requisitos del Libro Rojo, **sin excepción (NP 1, párrafo 1.1)**. Igualmente, en aquellos casos en que el asesoramiento se preste de forma completamente verbal, se seguirán respetando en la mayor medida posible los principios establecidos en las normas internacionales del Libro Rojo (**NP 1, párrafo 1.6**). Por tanto, la **NP 1** y la **NP 2** son obligatorias en **todos** los casos (véanse la **Introducción, párrafo 12** y la **NP 1, párrafo 7.1**).

Es decir, se aplican a todos los *miembros*, independientemente de la actividad de valoración que desarrollen.

5.2 No obstante, dada la amplia diversidad de las actividades realizadas por los *miembros*, así como la diversidad de contextos jurisdiccionales en los que se proporcionan las *valoraciones* y el asesoramiento, resulta necesario diferenciar tipos concretos de mandato en los que la aplicación obligatoria de las **DBPV 1-5** pueda ser inadecuada o inapropiada. Aunque la adopción de las normas pertinentes no sea obligatoria en tales circunstancias, se alienta sin embargo a que sean aplicadas siempre que no lo prohíba la exigencia o el contexto específicos. Estas **excepciones** respecto a las **DBPV 1-5** se explicarán más pormenorizadamente más adelante. No obstante, por cuestiones prácticas es imposible establecer todos los hipotéticos escenarios, por lo que en caso de duda lo más seguro es considerar las **DBPV 1-5** como obligatorias.

5.3 Los valoradores han de ser conscientes de que las **excepciones** no suelen afectar específicamente a casos concretos, sino a categorías o aspectos particulares de la actividad de valoración (véase la **NP 1, párrafo 6.2**). Se recuerda a los *miembros* que en tales casos no deben declarar que la *valoración* cumple las NIV (véase el Marco de las NIV).

5.4 Los casos excepcionales en relación con las **DBPV 1–5** serán aquellos en los que un *miembro* esté:

- prestando un servicio como agente o mediador respecto a la adquisición o venta de uno o más activos, al que se aplica la directriz de buena praxis y nota orientativa de RICS *Real estate agency and brokerage guidance*, 3ª edición (2016). Esta excepción abarca el asesoramiento prestado como agente a la espera o en el transcurso del mandato de adquirir o vender un interés inherente a un activo. Engloba también el asesoramiento respecto a realizar o aceptar una determinada oferta. No obstante, esta excepción no se extiende a los informes de compra que incluyan una *valoración*.
- actuando o preparándose para actuar como perito judicial. La razón de esta excepción es que un *miembro* que actúe como perito judicial ha de seguir de forma muy precisa las normas y procedimientos específicos dictados por el tribunal o por cualquier otra instancia judicial ante la que el *miembro* haya de comparecer. Además, el *miembro* ha de cumplir y respetar unos criterios de imparcialidad y objetividad muy exigentes. Al respecto, puede ser útil consultar la directriz de buena praxis y su nota orientativa de RICS Reino Unido *Surveyors acting as expert witnesses*, 4ª edición (2014).
- ejerciendo funciones de ejercicio y aplicación de la ley, caso en el que las disposiciones legales definirán el encargo y también, con frecuencia, regirán la manera de realizarlo. La clave de esta excepción se encuentra en la palabra «funciones», es decir, la realización de un encargo o tarea que implique el ejercicio o aplicación de poderes definidos o reconocidos expresamente en la legislación, que normalmente involucran la designación formal de una persona para desempeñar esa función concreta. El hecho de que una *valoración* se realice en virtud o como consecuencia de la legislación carece de importancia. Por ejemplo, esta excepción no comprende la realización de una *valoración* para su inclusión en una declaración legal para una autoridad fiscal, que exige el cumplimiento de la ley pero no su ejercicio o aplicación.
- Realizando *valoraciones* para clientes meramente con fines internos, sin responsabilidad y sin comunicación a *terceros*. Esta excepción está pensada para las ocasiones en las que un cliente (generalmente un cliente habitual de la valoración de carteras) solicita a un valorador asesoramiento exento de responsabilidad que no se comunicará a *terceros* (por ejemplo, en relación con proposiciones de gestión de activos o adquisiciones). Es esencial que, cuando los *miembros* realicen este trabajo, las *condiciones de contratación* y el asesoramiento por escrito sean explícitos sobre la prohibición de divulgación a *terceros* y/o del uso para cualquier otro fin, así como acerca de la exención de responsabilidad. En ocasiones, este asesoramiento no conlleva una tarifa adicional, y a este elemento del servicio de valoración podrá o no hacerse referencia explícitamente en las *condiciones de contratación* para la *valoración* habitual de una cartera. El hecho de que el encargado de la *valoración* sea un *valorador interno* no sitúa el encargo de valoración en las excepciones. El elemento clave son los «fines internos» de la *valoración* y no el proceso o los medios por los que se proporciona. Es por tanto posible que un *valorador externo* realice una *valoración* con «fines internos», aunque en estos casos es aún más importante que las *condiciones de contratación* y el asesoramiento escrito establezcan con

absoluta claridad la obligación de confidencialidad respecto a *terceros* y la exclusión de responsabilidad.

- prestando asesoramiento en materia de valoraciones expresamente durante la preparación o el transcurso de negociaciones o litigios, incluidos aquellos casos en los que el valorador actúe en calidad de abogado.

La excepción de las negociaciones abarca el asesoramiento sobre el posible resultado de las negociaciones en curso o pendientes, así como solicitudes de cifras para utilizar en las negociaciones. Esta excepción tiene en cuenta, por tanto, que:

- Aunque pueda no existir aún un conflicto sin resolver, el asesoramiento se presta expresamente durante la preparación o el transcurso de unas negociaciones que pueden derivar en un acuerdo o en un conflicto sin resolver, lo que daría pie (cuando el contexto lo permita) a un proceso formal de resolución (por ejemplo, con la remisión del asunto a tribunales, mediadores, etc.).
- El asesoramiento acerca de la negociación podrá (y de hecho suele ocurrir) ampliarse a temas como estrategias y/o posibles resultados y/o opciones de obtener una solución sin recurrir al litigio o a otros procedimientos formales.

Esta excepción concerniente a litigios reconoce que:

- Existe un conflicto formal, independientemente de su origen, y los procedimientos quedarán por tanto sujetos a la legislación, regulación, normas u órdenes del tribunal que resulten de aplicación o se ordenen, y estas siempre tendrán prioridad sobre el Libro Rojo.
- El asesoramiento prestado a un cliente podrá abarcar cuestiones que vayan más allá del valor, como estrategias y/o posibles resultados y/u opciones respecto a la resolución del conflicto o a la reducción de costes.

5.5 En lo concerniente a todas las excepciones (salvo aquellas en las que la actividad quede expresamente cubierta en otras normas o directrices de RICS), el hecho de que las **DBPV 1–5** no sean obligatorias no significa que hayan de ignorarse: por una cuestión de buena praxis, han de seguirse siempre que no queden supeditadas a otros requisitos o contextos específicos.

6 Desviaciones

6.1 No se permite desviación alguna de la **NP 1**, siempre que se realice una *valoración* escrita, o de la **NP 2** de las presentes normas internacionales, que serán obligatorias en todos los casos.

6.2 Si de forma separada e independiente de las excepciones anteriores o de cualquier mandato que quede comprendido en el ámbito de la **sección 4** expuesta anteriormente, concurren circunstancias especiales por las que se considera inadecuado cumplir, en parte o en su totalidad, con las **DBPV 1 a 5 inclusive**, estas circunstancias deberán ser confirmadas y acordadas con el cliente como una *desviación*, y será asimismo necesario incluir una declaración

clara en este sentido en las *condiciones de contratación*, en el informe y en cualquier referencia publicada.

6.3 Para evitar dudas:

- Si la *valoración* se realiza cumpliendo con un procedimiento reglamentario o legal u otro requisito autorizado siempre y cuando dichas exigencias sean obligatorias en el contexto o en la jurisdicción en cuestión, el cumplimiento no constituirá una *desviación* (aunque el requisito obligatorio para ello deberá quedar claro).
- A los efectos de la mayoría de valoraciones, cualquiera de las *bases de valor* especificadas en el **párrafo 2.2 de la DBPV 4** será conveniente. En los casos en los que se utilice otra base de valor, esta circunstancia deberá definirse e indicarse en el informe. Si la adopción de dicha base es obligatoria en un contexto o en una jurisdicción determinados, entonces dicha adopción no constituye, en sí misma, una *desviación*, aunque el requisito obligatorio para ello deberá quedar claro. RICS no alienta al uso voluntario de una *base de valor* que no quede especificada en la **DBPV 4**, y considerará siempre que tal uso voluntario es una *desviación* respecto del Libro Rojo.

6.4 Se podrá pedir justificación al *miembro* que haya efectuado una *desviación*.

7 Regulación: velar por el cumplimiento de estas normas internacionales

7.1 Como órgano autorregulado, RICS tiene la responsabilidad de hacer un seguimiento y de obtener garantías de cumplimiento de sus *miembros* y *empresas* reguladas por estas normas internacionales. Al amparo de su marco normativo, RICS tiene asimismo el derecho de solicitar información de sus *miembros* o *empresas*. Los procedimientos en virtud de los cuales se ejercen tales poderes en relación con las *valoraciones* quedan dispuestos en www.rics.org/regulation

7.2 Los *miembros* deberán asimismo cumplir con las exigencias de Registro de Valoradores de RICS cuando corresponda. Toda la información sobre las exigencias de registro se puede encontrar en www.rics.org/vrs

8 Aplicación a miembros de otras organizaciones profesionales de valoración

8.1 Estas normas internacionales podrán ser adoptadas formalmente por otras organizaciones profesionales de valoración (OPV) con el consentimiento y acuerdo previos de RICS.

8.2 Salvo en aquellos casos en los que RICS haya aceptado formalmente el uso del Libro Rojo por parte de miembros adecuadamente cualificados de otra OPV, ningún valorador que no sea *miembro* de RICS podrá decir que su *valoración* se ha realizado de total conformidad con el Libro Rojo de RICS.

NP 2 Ética, competencia, objetividad y revelaciones

NP2 es de obligado cumplimiento y:

- aplica el Marco de las Normas Internacionales de Valoración (NIV)
- reconoce las Normas Internacionales de Ética y las Normas Internacionales de Medición Inmobiliaria
- especifica requisitos adicionales obligatorios para los *miembros* de RICS.

Dado que es fundamental para la integridad del proceso de valoración, todos los *miembros* que ejerzan como valoradores deberán contar con la experiencia, las habilidades y el juicio adecuados para la tarea en cuestión y deberán actuar siempre de manera profesional libre y ética, alejados de toda influencia negativa, sesgo o conflicto de interés.

1 Normas profesionales y éticas

1.1 Los *miembros* de RICS operan de acuerdo con las normas profesionales y éticas más estrictas. Por tanto, los criterios de adhesión de miembros de RICS, así como de cualificación y ejercicio como valoradores, incluidos, cuando proceda, los requisitos del Registro de Valoradores de RICS (véase la **NP 1, sección 1**), cumplen o superan las normas de conducta y competencia de valoradores profesionales del Comité de Normas Internacionales de Valoración (IVSC).

1.2 Las presentes normas internacionales se ajustan plenamente a los principios éticos publicados hasta la fecha por la Coalición de Normas Internacionales de Ética, del que RICS es miembro (para más información, véase www.ies-coalition.org).

1.3 Además de la obligación de cumplir todos estos principios y requisitos de alto nivel, todos los *miembros* de RICS están sujetos a requisitos adicionales (y en muchos casos más exigentes), tal y como se expone más adelante. RICS Regulation supervisa y aplica estos principios adicionales.

1.4 Los requisitos dispuestos en estas normas internacionales se centran expresamente en los *miembros* que proporcionen valoraciones, es decir, opiniones de valor preparadas por un *miembro* que cuente con las habilidades técnicas, experiencia y conocimientos necesarios acerca del ámbito de *valoración*, del mercado y de la finalidad de la *valoración*.

1.5 Los *miembros* deberán actuar en todo momento con integridad y evitar aquellas acciones o situaciones que sean incompatibles con sus obligaciones profesionales. Los *miembros* no deben permitir que ningún conflicto de interés anule su buen juicio, sus obligaciones profesionales o comerciales, y no han de divulgar información confidencial. Todos los *miembros* quedan legalmente obligados a acatar las Normas de Conducta de RICS y deben cumplir con la directriz profesional de RICS *Conflictos de interés*. Más información disponible en www.rics.org/ethics

2 Certificación como miembro

2.1 La prueba de que un individuo está debidamente cualificado para aceptar la responsabilidad de realizar una *valoración* o de supervisar las aportaciones realizadas a una valoración pasa por satisfacer los siguientes criterios:

- cualificaciones académicas/profesionales adecuadas que demuestren sus competencias técnicas
- pertenencia a una asociación profesional, a fin de demostrar su compromiso con las normas éticas
- suficiente conocimiento local, nacional e internacional (en su caso) del tipo de activo y su mercado, así como suficientes habilidades y conocimientos para realizar la *valoración* de forma competente
- cumplimiento de toda normativa jurídica estatal que regule el derecho a ejercer las labores profesionales de un *valorador* y
- cuando proceda, el cumplimiento de los requisitos de Registro de Valoradores de RICS (RV).

2.2 Dado que los *miembros* ejercen sus labores profesionales en una amplia gama de especialidades y mercados, la pertenencia a RICS (incluido el hecho de poseer una titulación de RICS) o el registro como valorador no implica necesariamente que un individuo tenga experiencia práctica en *valoraciones* en un sector o mercado determinados: esto siempre debe ser verificado mediante una confirmación apropiada.

2.3 En algunas jurisdicciones se requiere que los valoradores posean un certificado o licencia para realizar determinadas *valoraciones*. En tales casos será de aplicación la **NP 1, sección 4**. Asimismo, bien el cliente o los propios requisitos nacionales de RICS podrán establecer requisitos más estrictos. En estos casos habrá de incluirse en las *condiciones de contratación* y en el informe una declaración en la que se manifieste que se han cumplido las normas mencionadas (**NP 1, párrafo 4.2**).

2.4 Si el *miembro* no posee el nivel de experiencia requerido para resolver correctamente alguna cuestión relativa al mandato de valoración, dicho *miembro* deberá decidir la clase de asistencia que necesita. Con el consentimiento expreso del cliente si procede, el *miembro* deberá solicitar, compilar e interpretar la información pertinente que aporten otros profesionales, tales como valoradores especializados, expertos medioambientales, contables y abogados.

2.5 El cumplimiento de los requisitos relativos a los conocimientos personales y a las exigencias de habilidades profesionales puede ser justificado de forma conjunta por varios *miembros* dentro de una *empresa*, siempre que cada uno satisfaga todos los otros requisitos de esa norma.

2.6 Si el *miembro* propone contratar a otra *empresa* para que realice algunas de las *valoraciones* previstas en las instrucciones (véase también la **DBPV 3, párrafo 2.2(a)**), este deberá obtener la correspondiente aprobación del cliente.

2.7 En los casos en que la *valoración* haya sido realizada por más de un valorador o este haya contribuido a ella, deberá conservarse una relación de dichos valoradores junto con los documentos de trabajo y con una declaración que confirme que cada valorador nombrado cumple con los requisitos de la **NP 1**.

2.8 Un *miembro* encargado de llevar a cabo la supervisión (véase la **NP 1, párrafo 1.3**) ha de ser capaz de demostrar:

- un nivel de supervisión adecuado a lo largo de todas las etapas del mandato de valoración, demostrado apropiadamente y capaz de resistir un escrutinio y cuestionamiento futuros, especialmente en aquellos encargos que incluyen localidades lejanas y/o más de una jurisdicción
- la aceptación de la responsabilidad del informe de valoración y de su contenido, y la capacidad de explicarlo y defenderlo si se pone en tela de juicio. Es esencial que el proceso no se vea como una aprobación automática sin que exista ninguna consideración previa.

3 Independencia, objetividad, confidencialidad e identificación y gestión de conflictos de interés

3.1 La independencia y la objetividad están inextricablemente ligadas al respeto de la confidencialidad de la información y a un asunto más amplio: la identificación y la gestión de conflictos de interés. Los *miembros* han de seguir los requisitos obligatorios expuestos en la directriz profesional *Conflictos de interés* y prestar cuidadosa atención a las orientaciones que la acompañan. El texto del resto de esta sección aborda específicamente el trabajo de valoración y tiene carácter complementario.

3.2 Se recuerdan a los valoradores dos requisitos fundamentales contenidos en *Conflictos de interés*:

- (a) Ningún *miembro* debe asesorar o representar a un cliente cuando al hacerlo incurra en un conflicto de interés o en un riesgo elevado de que se produzca un conflicto de interés, salvo en los casos en los que todas las partes afectadas o que puedan verse afectadas hayan dado su consentimiento informado. (La parte afectada sólo puede otorgar su consentimiento informado si la persona que le explica la situación es completamente sincera y está segura de que la parte afectada entiende lo que está haciendo, incluido el riesgo que seguir adelante conlleva y todas las alternativas disponibles, y lo hace de manera voluntaria). Solo se

buscará el consentimiento informado en los casos en los que el *miembro* tenga la certeza de que, a pesar del conflicto de interés, seguir adelante redundará en el interés de todos aquellos afectados o que podrían verse afectados.

- (b) Los *miembros* deberían conservar el registro de las decisiones tomadas acerca de si aceptar o no encargos profesionales individuales (y, si procede, continuar con ellos), acerca de obtener el consentimiento informado y sobre las medidas de prevención de conflictos de interés.

3.3 Es de vital importancia ajustarse a los niveles exigidos de independencia y objetividad durante los encargos individuales, respetar y mantener la confidencialidad e identificar y gestionar conflictos de interés reales o potenciales.

El trabajo de valoración suele conllevar una complejidad y sensibilidad particulares respecto a tales cuestiones, y es necesario que los *miembros* actúen estrictamente en consonancia con las siguientes normas generales y criterios específicos a la valoración.

3.4 Ciertos fines, estatutos, normativas, normas de organismos reguladores o exigencias especiales del cliente (por ejemplo, en el caso de *valoraciones* para préstamos garantizados, véase la OBPVA 2), pueden establecer criterios específicos que el *miembro* también deberá cumplir (es decir, se añaden a los requisitos generales expuestos más abajo) a fin de obtener un estado definido de independencia. A menudo, tales criterios adicionales ofrecen una definición del nivel aceptable de independencia y utilizan a veces términos como «experto independiente», «valorador experto», «valorador independiente», «valorador independiente permanente» o «valorador adecuado». Es importante que el *miembro* garantice el cumplimiento de tales criterios cuando acepte el mandato de realizar la valoración, así como en el informe, de forma que el cliente o los *terceros* interesados que vayan a utilizar el informe de valoración puedan estar seguros de que se han cumplido todos los criterios adicionales.

3.5 La directriz profesional de RICS *Conflictos de interés* define «información confidencial» como «aquella información personal que será protegida para que no sea divulgada sin consentimiento del cliente, ya se conserve o distribuya de forma electrónica, verbal o física». Existe la obligación general de tratar la información respecto a un cliente con absoluta confidencialidad, especialmente allí donde dicha información sea fruto de una relación profesional y la misma no sea de dominio público. La información recopilada en el transcurso de una valoración puede ser delicada de cara al mercado y por lo tanto reviste especial importancia.

3.6 En concreto, debe ejercerse un cuidado extremo para no quebrantar la confidencialidad al informar a los clientes, de conformidad con la **DBPV 3, párrafo 2.2(h)**, en lo que respecta a «las principales aportaciones utilizadas». En virtud de la directriz profesional de RICS *Conflictos de interés*, el deber de mantener la confidencialidad tendrá siempre prioridad respecto al deber de divulgación, que puede ser anulado legalmente.

3.7 El riesgo de revelación de la información confidencial es un factor importante que el valorador debe tener en cuenta a la hora de sopesar si pudiera existir un conflicto de interés o, en términos de la directriz profesional de RICS, un «conflicto de información confidencial» (definición 4.2(c)). A veces es necesario revelar alguna información relativa a la participación del valorador en la finalidad de la *valoración*. Deberá rechazarse el mandato si no se puede revelar la información de forma adecuada sin para ello tener que violar el deber de confidencialidad.

3.8 El deber de confidencialidad es continuo y permanente, y no se limita solo a clientes actuales, sino también a clientes anteriores e incluso a clientes potenciales.

3.9 Si bien no es posible facilitar una lista cerrada de situaciones en las que puede surgir una amenaza a la independencia u objetividad del *miembro* durante una valoración, los siguientes puntos han de considerarse como peligrosos o como potencialmente peligrosos y por lo tanto requieren medidas apropiadas, tal y como se especifica en la directriz profesional de RICS:

- representar al comprador y al vendedor de un inmueble o activo en la misma transacción
- representar a dos o más partes interesadas en la oportunidad
- realizar una valoración para un prestamista y asesorar al mismo tiempo al prestatario o al agente mediador
- realizar la valoración de un inmueble o activo previamente valorado para otro cliente
- realizar una *valoración* para su utilización por parte de *terceros* cuando la *empresa* que representa el valorador mantiene ya una relación comercial remunerada con el cliente, y
- realizar una valoración de los intereses de ambas partes en una transacción de arrendamiento.

Se recuerda asimismo a los *miembros* que el interés de cualquier *tercero* en la *valoración*, así como la confianza que pueda depositar en ella, también será una consideración relevante.

3.10 La objetividad del *miembro* puede verse comprometida si analiza el resultado de una *valoración*, antes de su finalización, con el cliente o con un tercero que tenga un interés en la *valoración*. Si bien tales conversaciones no resultan indebidas y, de hecho, pueden resultar beneficiosas tanto para el *miembro* como para el cliente, el *miembro* debe ser consciente de la posible influencia que pudieran ejercer tales conversaciones en su deber fundamental de facilitar una opinión objetiva. Cuando estas conversaciones tengan lugar, el *miembro* debe realizar un seguimiento por escrito de las reuniones o conversaciones mantenidas, y si este decide modificar una *valoración* provisional como resultado de tales conversaciones, también deberá dejar constancia pormenorizada de los motivos de su decisión.

3.11 El *miembro* puede tener la necesidad de solicitar y profundizar en ciertos temas antes de poder formar una opinión preliminar del valor, como pueden ser la verificación de datos y de otra información pertinente (por ejemplo, la confirmación del resultado de las revisiones de renta o el esclarecimiento

de las lindes de un inmueble). En cualquier etapa del proceso de valoración, tales discusiones dan al cliente la oportunidad de entender el punto de vista del *miembro* y sus justificaciones. Se espera que el cliente revele hechos o información, incluyendo transacciones en la propiedad, gestión llevada a cabo u obligaciones sobre el mismo, relevantes en la tarea de valoración.

3.12 A la hora de prestar asesoramiento previo a un cliente, o de presentarle un borrador de informe o de *valoración* antes de su finalización, el *miembro* debe declarar que:

- la opinión es provisional y está sujeta a la finalización del informe en su versión definitiva
- el asesoramiento se presta solo para uso interno del cliente, y
- no se podrá publicar o revelar el borrador bajo ninguna circunstancia.

Si no se reflejan todas las cuestiones de importancia fundamental, su omisión debe ser declarada.

3.13 Cuando las conversaciones con un cliente se mantengan después de la provisión de la documentación preliminar o de opiniones, es importante que tales conversaciones no conduzcan a la percepción, y que pueda probarse que no conducen a la percepción, de que la opinión del *miembro* se ha visto influida por dichas conversaciones, excepto para corregir inexactitudes o incorporar información adicional proporcionada.

3.14 Para demostrar que las conversaciones no han comprometido la independencia del *miembro*, las notas de archivo relativas a las conversaciones mantenidas con el cliente sobre los borradores de informes o de *valoraciones* deben incluir:

- la información facilitada o las sugerencias realizadas en relación con la *valoración*
- la forma en que dicha información fue utilizada para justificar una modificación en cuestiones fundamentales u opiniones, y
- los motivos por los que se modificó o no la *valoración*.

3.15 En caso de que se solicite, dichas notas han de estar disponibles a petición de auditores o terceros que tengan un interés legítimo y pertinente en la *valoración*.

4 Mantenimiento de una estricta separación entre asesores

4.1 RICS establece directrices estrictas en cuanto a las normas mínimas que han de adoptar las organizaciones, una vez obtenido el «consentimiento informado» de conformidad con la directriz profesional de *Conflictos de interés* de RICS, es obligatorio separar a los asesores que actúen en nombre de clientes en situación de «conflicto». Cualquier solución (coloquialmente conocida en algunas jurisdicciones como una «muralla china») que se establezca debe ser lo suficientemente sólida como para que no exista la posibilidad de que la

información o los datos pasen de un conjunto de asesores a otro. Se trata de una directriz muy estricta; no resulta suficiente adoptar «medidas razonables» para separar asesores.

4.2 En consecuencia, cualquier solución establecida y aceptada por todos los clientes afectados debe estar supervisada por un responsable del cumplimiento, tal y como se describe más adelante, y tiene que cumplir todos los requisitos siguientes:

- (a) los individuos que actúan en nombre de clientes en situación de conflicto deben ser distintos (téngase en cuenta que esto se extiende al personal de secretaría y a todo el personal de apoyo)
- (b) tales individuos o equipos deben estar físicamente separados, al menos en el sentido de estar en diferentes zonas de un edificio o, si es posible, en diferentes edificios
- (c) la información, independientemente de su formato, no estará disponible para la otra parte en ningún momento, y si está en forma escrita, se asegurará su conservación en estancias independientes y se custodiará bajo llave, según los criterios que establezca el responsable del cumplimiento u otra persona independiente de alto nivel jerárquico dentro de la empresa
- (d) el responsable del cumplimiento u otra persona independiente de alto nivel jerárquico:
 - (i) deberá supervisar el establecimiento y mantenimiento de la solución o «muralla china» mientras esté en funcionamiento, adoptando medidas y controles adecuados para garantizar su eficacia
 - (ii) no deberá tener ninguna implicación en cualquiera de los mandatos que se reciban
 - (iii) deberá ostentar un cargo con rango suficiente dentro de la organización para poder desempeñar sus funciones sin inconveniente alguno, y
- (e) deberán existir en la *empresa* programas de formación y educación adecuados relativos a los principios y a las prácticas aplicables a la resolución de conflictos de interés.

4.3 Sin una considerable planificación, las soluciones o «murallas chinas» probablemente no funcionarán, ya que su gestión deberá ser una parte establecida de la cultura de la empresa. Por ello será más difícil, y a menudo imposible, que las pequeñas empresas u oficinas las puedan establecer.

5 Revelaciones que sean de interés público o susceptibles de ser utilizadas por terceras personas

5.1 Requisitos de revelación de información

5.1.1 Existen determinados tipos de *valoraciones* que serán utilizadas por terceros distintos del cliente que encargó el informe o de la persona a la que iba dirigido dicho informe. Algunos ejemplos de uso de este tipo de *valoraciones* son:

- un estado financiero publicado
- un mercado de valores u organismo similar
- publicaciones, folletos o circulares
- vehículos de inversión (en América: en los casos que sea de aplicación, programas de inversión), que pueden adoptar un amplio rango de formas según las jurisdicciones individuales
- adquisiciones o fusiones.

Cuando la *valoración* se realiza en relación con un activo que ya había sido previamente valorado por el valorador o por la *empresa* donde trabaja el valorador para un fin determinado, las siguientes revelaciones deben hacerse en las *condiciones de contratación*, en el informe y en cualquier referencia publicada sobre la *valoración*, según sea el caso, tal como se indica a continuación:

- relación con el cliente y participación previa
- política de rotación
- duración como signatario
- porcentaje de honorarios.

5.1.2 Las revelaciones de información exigidas por esta norma pueden modificarse o ampliarse para dar cabida a aquellas exigencias que resultan de aplicación en un país o estado determinados, o que se incorporan a las normas nacionales (en tal caso será de aplicación la **NP 1, párrafo 4**).

5.1.3 Para conocer los requisitos modificados o ampliados en relación con las *valoraciones* para préstamos garantizados véase la OBPVA 2.

5.2 Uso por parte de terceros

5.2.1 Cuando un *tercero* (tal y como se define en el Glosario RICS) identificable desde el principio pueda hacer uso de la *valoración*, las revelaciones con arreglo a esta sección deberán hacerse con prontitud a dicho tercero antes de realizar la *valoración*. Además de estas revelaciones, también deberá revelarse cualquier circunstancia en función de la cual el valorador o la *empresa* vayan a obtener del nombramiento una retribución que vaya más allá de un pago normal o de una comisión. Esto daría la oportunidad a dichos *terceros* de oponerse al nombramiento si creyeran que la independencia y objetividad del *miembro* pueden verse comprometidas.

5.2.2 Sin embargo y dado que en muchos casos los *terceros* constituyen un grupo de personas (por ejemplo, los accionistas de una empresa), la revelación inicial de información a todos los *terceros* implicados sería claramente poco práctica. En tales casos, la primera oportunidad práctica efectiva para su revelación será en el informe o en cualquier referencia publicada sobre él. Por ende, sobre el *miembro* recae la responsabilidad de considerar, antes de aceptar un mandato, si dichos *terceros* que van a utilizar la *valoración* aceptarán que una participación que conlleve la revelación de datos no comprometerá indebidamente la objetividad e independencia del *miembro*. Para más

información acerca de revelaciones de información en relación con categorías específicas de *valoración* véase la **sección 8**.

5.2.3 Generalmente, las *valoraciones* de dominio público o aquellas que vayan a ser utilizadas por *terceros* están sujetas a leyes o normativas. A menudo existen estipulaciones específicas que debe cumplir el *miembro* a fin de que se considere que posee la competencia necesaria para poder facilitar una opinión verdaderamente objetiva e independiente. Aun cuando este no sea el caso, la responsabilidad recae sobre el *miembro*, quien deberá asegurarse de que tiene plena conciencia de los posibles conflictos y de otras amenazas a su independencia y objetividad.

5.3 La relación con el cliente y participación previa

5.3.1 Aunque resulta evidente el requisito de que el *miembro* actúe con independencia, integridad y objetividad como se describió anteriormente, este requisito no prevé la necesidad de revelar todas las relaciones de trabajo entre el *miembro* y el cliente. El *miembro* deberá tener en cuenta y seguir los principios establecidos en la directriz profesional de RICS *Conflictos de interés*. En caso de duda, se recomienda divulgar la información.

5.3.2 Para poner de relieve todo conflicto de interés potencial en el que el *miembro* o la *empresa del miembro* haya participado en relación con la venta de uno o más activos por cuenta del cliente durante los 12 meses anteriores a la fecha de la instrucción o a la fecha en que se acordaron las *condiciones de contratación* (la primera que se produzca) o un determinado período más largo estipulado o adoptado en una jurisdicción concreta, el *miembro* deberá revelar en relación con dichos activos:

- la recepción de un honorario preliminar o
- la negociación de esa compra por cuenta del cliente.

5.3.3 Al considerar las revelaciones exigidas por esta directriz profesional, es necesario identificar al «cliente» y a la «empresa».

5.3.4 Hay muchas relaciones diferentes que pueden considerarse incluidas en la identificación del cliente y de la empresa. Para ser congruentes con las *condiciones de contratación* mínimas (véase la **DBPV 1**) y la presentación de informes (véase la **DBPV 3**), el cliente es la entidad que acuerda las *condiciones de contratación* y a quien se dirige el informe. La empresa es la entidad que se identifica en la confirmación de las *condiciones de contratación* y el informe.

5.3.5 Las empresas que están estrechamente conectadas en el seno de un grupo de empresas pueden considerarse como un único cliente o empresa. Sin embargo, debido a la naturaleza a menudo compleja del mundo de los negocios en la actualidad, resulta frecuente el caso de que otras entidades mantengan únicamente una remota conexión jurídica o comercial con el cliente para el que también actúa la *empresa del miembro*. Pueden asimismo surgir otras dificultades prácticas a la hora de identificar tales relaciones, por ejemplo, entre los asociados de la *empresa del miembro* en otros países o estados y el cliente.

A veces es la relación comercial que se da entre el *miembro* y otra entidad distinta del cliente la que podría constituir una amenaza para la independencia de la valoración.

5.3.6 Se pretende que el *miembro* realice las comprobaciones necesarias proporcionales a las circunstancias, pero no es necesario exponer todas las relaciones potenciales que pudiese haber, siempre que el *miembro* cumpla los principios establecidos por la presente norma.

5.3.7 A continuación, se citan algunos ejemplos de situaciones en las que las exigencias de divulgación de información están relacionadas con, e incluyen a otras personas distintas de la entidad que solicitó la valoración:

- las filiales de una compañía matriz que solicita la valoración
- si la instrucción proviene de la filial de una compañía, esas otras sociedades conectadas a través de la misma empresa matriz, o
- un *tercero* que solicita los servicios de valoración actuando como agente de diversas personas jurídicas, por ejemplo, los gestores de un fondo inmobiliario.

5.3.8 Consideraciones afines a las citadas resultarán de aplicación a la hora de identificar el alcance de la *empresa del miembro* a efectos de divulgación de la información, cuando existan entidades jurídicamente independientes en diferentes lugares y/o que realicen actividades distintas. Puede que no sea relevante incluir todas las organizaciones relacionadas con la *empresa* que realiza la *valoración* cuando sus actividades sean remotas o inmateriales; por ejemplo, cuando estas no realicen valoraciones de activos o no presten asesoramiento similar. Sin embargo, si existe una serie de entidades estrechamente conectadas con actividades comerciales comunes, la información que debe ser divulgada es el alcance de la relación que el cliente mantiene con todas esas entidades; por ejemplo, una *empresa* en la que una división de la misma realice *valoraciones* y otra división haga las funciones de asesora y gestora inmobiliaria.

5.3.9 Las normas de valoración nacionales o jurisdiccionales o la propia normativa municipal pueden ampliar esta exigencia y aplicar una serie de requisitos adicionales.

5.4 Política de rotación

5.4.1 La obligación de revelar la política de rotación de la *empresa* surgirá únicamente cuando el *miembro* haya realizado una serie de *valoraciones* durante un cierto período de tiempo. No será necesario comentar la política de rotación cuando se trate de una primera valoración o de una valoración puntual.

5.4.2 Según lo dispuesto por la presente norma, cuando el *miembro* responsable de *valoraciones* tenga esa responsabilidad durante muchos años, la familiaridad con el cliente o con el activo valorado podrían dar la impresión de que la independencia y objetividad del *miembro* se han visto comprometidas. Esto puede resolverse estableciendo una rotación del *miembro* que acepta la responsabilidad de realizar una *valoración*.

5.4.3 Corresponde a la *empresa*, tras consultarlo con el cliente, si fuera necesario, decidir el método de rotación de las personas responsables de las *valoraciones*. No obstante, RICS recomienda que la persona responsable de firmar el informe, independientemente de la posición del *miembro* en la *empresa*, tenga esa responsabilidad durante un número limitado de años. El período dependerá de:

- la frecuencia de las valoraciones
- los procedimientos de control y revisión existentes, tales como los «paneles de valoración», que contribuyen a la precisión y a la objetividad del proceso de valoración y
- buenas prácticas comerciales.

RICS considera que la rotación de valoradores a intervalos de no más de siete años es buena praxis, pero no se trata de una práctica obligatoria.

5.4.4 Si una *empresa* no posee el número de empleados suficiente que permita rotar al miembro signatario o que permita crear «paneles de valoración», pueden adoptarse otras medidas para garantizar el cumplimiento de los principios de esta norma. Por ejemplo, en aquellos casos en los que se recibe de forma regular la misma instrucción de realizar la *valoración*, el organizar la revisión periódica de la valoración por otro *miembro* a intervalos no superiores a siete años ayudaría a demostrar que el *miembro* ha adoptado las medidas necesarias para garantizar que se mantiene la objetividad y así conservar la confianza de aquellos que van a utilizar la *valoración*.

5.5 Duración como signatario

5.5.1 El objeto de este requisito es proporcionar a *terceros* información sobre el período de tiempo durante el cual el *miembro* ha sido el signatario, de forma ininterrumpida, de las *valoraciones* realizadas con la misma finalidad. También se requiere la revelación de información relativa al período de tiempo durante el cual la *empresa del miembro* ha realizado *valoraciones* de ese activo por cuenta del mismo cliente, así como el alcance y la duración de esa relación comercial entre la *empresa* y el cliente.

5.5.2 En lo referente al *miembro*, la revelación de la información debe versar sobre el período de tiempo ininterrumpido durante el cual fue responsable de la *valoración*, hasta la *fecha del informe*. Es posible que el *miembro* fuera el firmante de informes anteriores que tuvieran la misma finalidad, pero debido a la política de rotación de la *empresa* (tal y como se ha explicado anteriormente), hubo un período de tiempo durante el cual el *miembro* no tuvo tal responsabilidad. No se establece ningún requisito de incluir ese período de tiempo anterior en la revelación de la información.

5.5.3 El *miembro* no está obligado a presentar un informe pormenorizado de todo el trabajo realizado por su *empresa* para el cliente. Todo lo que se requiere es una declaración simple y concisa que revele la naturaleza de los otros trabajos realizados y la duración de la relación.

5.5.4 Si no existe ninguna otra relación comercial aparte de la valoración en cuestión, deberá hacerse constar una declaración al respecto.

5.6 Participación previa

5.6.1 El objeto de este requisito es poner de relieve todo conflicto de interés potencial en los casos en que el *miembro* o la *empresa del miembro* haya realizado la valoración del activo para la misma finalidad o haya participado en la venta del mismo activo por cuenta del cliente bien durante los 12 meses anteriores a la *fecha de valoración* o dentro de otro período y criterios que puedan ser prescritos o adoptados en un país o estado concreto.

5.6.2 Cuando la *valoración* se realice para su inclusión en un documento publicado que sea de interés público o susceptible de ser utilizado por *terceros*, el *miembro* deberá revelar la siguiente información:

- (a) cuando la *valoración* se realice en relación con un activo que ya había sido valorado por el *miembro* o por la *empresa del miembro* con la misma finalidad:
 - en las *condiciones de contratación*, una declaración relativa a la política de la *empresa* sobre la rotación del valorador responsable de la *valoración* y
 - en el informe, y en todo documento publicado que haga referencia a este, debe constar una declaración sobre el período de tiempo ininterrumpido durante el cual el valorador firmó *valoraciones* realizadas con la misma finalidad que la del informe, y además, el período de tiempo durante el cual la *empresa* del valorador ha realizado, de forma ininterrumpida, las instrucciones de valoración por cuenta del cliente
- (b) el alcance y la duración de la relación comercial entre la *empresa* en la que trabaja el valorador y el cliente, incluyendo todos los fines implicados
- (c) cuando el informe, y todas las referencias publicadas a este, incluyan uno o más activos adquiridos por el cliente durante el período aplicable en el **párrafo 5.6.1.** anterior, y cuando el *miembro* o la *empresa del miembro*, en relación con dichos activos, haya:
 - recibido un honorario preliminar o
 - negociado esa compra por cuenta del cliente

debería realizarse una declaración que a tales efectos incluya, cuando proceda, la aprobación del informe de conformidad con el **párrafo 5.7.**

5.6.3 Las normas de valoración nacionales o la propia normativa municipal pueden ampliar esta exigencia y aplicar una serie de criterios adicionales.

5.6.4 Para conocer los requisitos adicionales o modificados en relación con las *valoraciones* para préstamos garantizados véase la OBPVA 2.

5.7 Porcentaje de honorarios

5.7.1 Debe constar una declaración en el sentido de que el porcentaje de los honorarios totales que ha de pagar el cliente durante el año anterior en relación con los ingresos totales por honorarios de la *empresa del miembro* durante el año anterior es mínimo, significativo o sustancial.

5.7.2 Un porcentaje de honorarios de menos del 5% puede ser considerado «mínimo». Entre el 5 y el 25% puede ser considerado significativo y por encima del 25% se considera sustancial.

5.7.3 Las normas de valoración nacionales o la propia normativa municipal pueden ampliar esta exigencia y aplicar una serie de criterios adicionales.

5.8 Otros tipos de revelación de información

5.8.1 Se debe tener cuidado de cerciorarse de que, además de las diversas revelaciones exigidas con arreglo a las **DBPV 1 hasta DBPV 3**, se revela la información exigida en relación con una *valoración* concreta o una finalidad determinada. Las exigencias de revelación de información que pueden requerir información más específica relacionada con la finalidad de la *valoración* incluyen:

- participación material
- la condición del *miembro*
- exigencias concretas con relación a la independencia
- conocimiento y habilidades del *miembro*
- alcance de las comprobaciones
- gestión de los conflictos de interés
- el enfoque o método de valoración
- revelaciones de información que exija cualquier organismo regulador que rijan la finalidad de la *valoración*.

6 Revisión de la valoración de otro valorador

6.1 Puede solicitarse que un valorador revise la totalidad o una parte de una *valoración* elaborada por otro valorador en determinadas circunstancias, entre las que se incluyen las siguientes, aunque la lista no es exhaustiva:

- para asistir en la consideración de la evaluación de riesgos
- para incluir comentarios en una *valoración* publicada, por ejemplo, en una situación de adquisición
- para incluir comentarios en una *valoración* elaborada para su utilización en procedimientos legales
- para asistir en una auditoría.

6.2 Es importante hacer una clara distinción entre una revisión crítica de una *valoración* y una auditoría de una *valoración* o una *valoración* independiente de un inmueble, activo u obligación incluidos en el informe de otro valorador.

6.3 Se espera que cuando el *miembro* realice una revisión, por remisión a la *fecha de valoración* y a los hechos y circunstancias relevantes para el activo en ese momento, también:

- forme opiniones en cuanto a si el análisis del informe objeto de revisión es apropiado
- sopesa si las opiniones y conclusiones son creíbles y
- sopesa si el informe es apropiado y no engañoso.

6.4 La revisión debe llevarse a cabo en el contexto de los requisitos aplicables al informe objeto de revisión, y el *miembro* debe desarrollar e informar de las opiniones y conclusiones junto con los motivos de cualquier desacuerdo.

6.5 Un *miembro* no deberá hacer una revisión crítica de una *valoración* elaborada por otro valorador que será divulgada o publicada, salvo que el *miembro* esté en posesión de todos los hechos y la información que utilizó el primer valorador.

7 Condiciones de contratación (ámbito de trabajo)

7.1 En consonancia con los requisitos expuestos anteriormente y al objeto de garantizar que se reflejan o reflejarán de forma adecuada todas las cuestiones pertinentes, es esencial que, una vez concluida toda *valoración* por escrito y previamente a la emisión del informe, todas las cuestiones importantes relacionadas con la *valoración* hayan sido comunicadas íntegramente al cliente y debidamente documentadas. Con esto se pretende garantizar que el informe no contiene ninguna modificación de las *condiciones de contratación* iniciales que el cliente desconozca.

7.2 Los *miembros* deberán cerciorarse de que comprenden completamente las necesidades y exigencias de sus clientes, y de que entienden que habrá ocasiones en las que es posible que tengan que guiar a los clientes a elegir el asesoramiento más adecuado para las circunstancias dadas.

7.3 Las normas relativas a las *condiciones de contratación* mínimas quedan establecidas en la **DBPV 1**. En los casos en los que la **DBPV 1** no sea obligatoria (por ejemplo, en la **NP 1, sección 5**), las *condiciones de contratación* apropiadas deberán, no obstante, estar preparadas para adaptarse a un caso específico. Dada la amplia diversidad de las actividades acometidas por los *miembros*, así como la diversidad de contextos jurisdiccionales en los que se proporcionan las *valoraciones* y el asesoramiento, conviene tener en cuenta que las *condiciones de contratación* se ajustarán de forma proporcionada a las necesidades del cliente; en todos los casos, los *miembros* deben cerciorarse de que se ha informado al cliente acerca de todas las cuestiones esenciales del informe.

7.4 Dado que pueden surgir conflictos muchos años después de la realización de una *valoración*, es esencial que el acuerdo sobre las *condiciones de contratación* se incluya o quede profusamente documentado en la documentación integral que se guardará en un formato comercial reconocido y aceptable.

8 Responsabilidad ante la valoración

8.1 A fin de evitar confusiones, una vez que se hayan resuelto los asuntos preliminares expuestos anteriormente, todo encargo que se rija por estas normas internacionales debe ser preparado por un valorador (o realizado bajo su supervisión) debidamente cualificado y nombrado que acepte la responsabilidad que se deriva de este.

8.2 En aquellos casos en los que la *valoración* haya sido preparada con la aportación de otros *miembros* o valoradores, o si se incorpora un informe de valoración independiente sobre algún aspecto concreto, la *valoración* resultante seguirá siendo responsabilidad del valorador nombrado con arreglo al **párrafo 7.1** contemplado anteriormente, pero se señalará la participación del resto de personas y se garantizará que se realizan todas las declaraciones expresamente requeridas en virtud de la **DBPV 3, párrafo 2.2(a)**

8.3 RICS no acepta que una *valoración* sea realizada por una «empresa» (pese a estar permitido por las NIV). No obstante, el uso de la expresión «para y en nombre de» bajo la firma del valorador responsable de la valoración es una sustitución aceptable.

8.4 No se recomienda que los *miembros* se refieran a una *valoración* o a un informe como «formal» o «informal», dado que estos términos pueden dar lugar a confusión, en especial en relación con el alcance de una investigación y/o supuesto que el *miembro* haya o no llevado a cabo o establecido.

8.5 Los *miembros* deberán obrar con gran cautela antes de permitir que una *valoración* se utilice para fines distintos de los acordados inicialmente. Es posible que el destinatario o lector no aprecie totalmente el carácter restrictivo de la *valoración* o salvedades del informe, y existe el peligro de que se pueda citar incorrectamente fuera de contexto. Además, podría surgir un conflicto de interés que no habría tenido relevancia en el caso del encargo original. Por tanto, es esencial que las *condiciones de contratación* y el informe reflejen debidamente este riesgo. Véase también la **sección 4, Mantenimiento de una estricta separación entre asesores**.

4ª parte: Normas técnicas y de ejecución de la valoración

Como se explica en los párrafos 13 y 14 de la Introducción, las normas internacionales técnicas y de ejecución de la valoración que los *miembros* han de seguir se establecen en las DBPV 1-5 que se exponen a continuación. Las DBPV 1, 4 y 5 se centran en las normas técnicas, y las DBPV 2 y 3 en las normas de ejecución y realización; carecería de sentido intentar catalogarlas de otra manera. Su orden corresponde con el de las *Normas Internacionales de Valoración*, que las DBPV adoptan y aplican. Véase el cuadro de texto ubicado al principio de cada DBPV.

DBPV 1 Condiciones de contratación [ámbito de trabajo]

DBPV 1 es de obligado cumplimiento y:

- aplica la Norma Internacional de Valoración (NIV) 101, Ámbito de trabajo
- especifica requisitos adicionales obligatorios para los *miembros* de RICS, concebidos para:
 - facilitar que el cliente entienda el servicio que se le va a prestar, señalando claramente la base sobre la que se calculará el honorario
 - garantizar que el trabajo realizado por los *miembros* de RICS cumple las normas profesionales más exigentes que prevé la regulación
 - reflejar cuestiones particulares en materia de aplicación que puedan surgir en cada caso concreto.

1 Principios generales

1.1 Normalmente, las *condiciones de contratación* quedarán fijadas entre el cliente y el valorador cuando se recibe y acepta la instrucción (la confirmación inicial de las instrucciones). Sin embargo, se reconoce que una valoración puede tener por objeto desde un único activo hasta una importante cartera de activos, por lo que la medida en que todas las *condiciones de contratación* mínimas se pueden confirmar al inicio también podría variar.

1.2 Los valoradores deberán cerciorarse de que comprenden completamente las necesidades y exigencias de sus clientes, y de que entienden que habrá ocasiones en las que es posible que tengan que guiar a los clientes a elegir un asesoramiento más adecuado para las circunstancias dadas.

1.3 En resumen, las *condiciones de contratación* deberán transmitir al lector, de forma clara, los requisitos y procedimiento de valoración, y deberán utilizar términos comprensibles para cualquier persona que no conozca previamente el activo en cuestión o el proceso de valoración.

1.4 El formato y los detalles del informe de valoración propuesto son cuestiones que corresponde acordar al valorador y al cliente y dejarse por escrito en las *condiciones de contratación*. Deberá ser siempre proporcionado con respecto al encargo y, al igual que la propia *valoración*, profesionalmente adecuado a sus objetivos. En pos de la claridad, las normas que han de cumplirse expresamente a la

hora de redactar un informe de valoración se disponen en la **DBPV 3**. Estas suelen reflejar los requisitos establecidos aquí, aunque de forma más pormenorizada.

1.5 En cualquier momento que el valorador o el cliente determinen que una *valoración* pueda tener que reflejar una limitación real o prevista a su comercialización, los datos de dicha limitación deberán ser establecidos y acordados en las *condiciones de contratación*. El término «valor de venta forzosa» no debe ser utilizado (véase la **DBPV 4, sección 10**).

1.6 Una vez concluida la *valoración* y previamente a la emisión del informe, todas las cuestiones importantes deben haber sido comunicadas íntegramente al cliente y debidamente documentadas. Con esto se pretende garantizar que el informe no contiene ninguna modificación de las *condiciones de contratación* iniciales que el cliente desconozca.

2 Formato de las condiciones de contratación

2.1 Las empresas pueden disponer de un formulario estándar de *condiciones de contratación* o de unas *condiciones de contratación* de carácter permanente, que pueden incluir varias de las condiciones mínimas exigidas por estas normas internacionales. El valorador quizá necesite modificar dicho formulario al objeto de poder reflejar las cuestiones que no podrán ser aclaradas hasta una fecha posterior.

2.2 Aunque el formato concreto de las *condiciones de contratación* puede variar (por ejemplo, algunas *valoraciones* realizadas de forma interna pueden estar regidas por mandatos o políticas y procedimientos internos permanentes), los valoradores han de preparar *condiciones de contratación* por escrito para todos los trabajos de valoración. Resulta fundamental hacer hincapié en los riesgos que podrían surgir si se plantean interrogantes y los elementos del encargo de valoración están mal documentados.

3 Condiciones de contratación [ámbito de trabajo]

3.1 Las *condiciones de contratación* deben reflejar los siguientes asuntos.

- (a) **Identificación y condición del valorador**
- (b) **Identificación del/de los cliente(s)**
- (c) **Identificación de cualquier otro usuario previsto**
- (d) **Identificación del/de los activo(s) o de la(s) obligación(es) a valorar**
- (e) **Divisa (financiera) de la valoración**
- (f) **Objeto de la valoración**
- (g) **Base o bases de valor adoptadas**
- (h) **Fecha de la valoración**
- (i) **Naturaleza y alcance del trabajo de valoración, incluidas las investigaciones, y limitaciones al respecto**

- (j) **Naturaleza y fuente(s) de la información en la que se basará el valorador**
- (k) **Todos los supuestos y supuestos especiales que se realizarán**
- (l) **Formato del informe**
- (m) **Restricciones al uso, distribución y publicación del informe**
- (n) **Confirmación de que la valoración se realizará de conformidad con las Normas Internacionales de Valoración**
- (o) **La base sobre la que se calculará el honorario**
- (p) **Cuando la empresa esté registrada para ser regulada por RICS, referencia al procedimiento de gestión de quejas de la empresa, confirmando que existe una copia disponible bajo petición**
- (q) **Una declaración de que el cumplimiento de estas normas puede estar sujeto a control en el marco de las normas de conducta y disciplinarias de RICS**
- (r) **Una declaración que establezca cualquier limitación de responsabilidad que se haya acordado.**

3.2 Cada apartado se desglosa en más detalle a continuación. El texto en negrita especifica los principios fundamentales. El texto que lo acompaña especifica cómo han de interpretarse y aplicarse los principios en casos individuales.

a) Identificación y condición del valorador

Incluir una declaración que confirme:

- que la *valoración* será responsabilidad de un valorador individual nombrado.
- **RICS no acepta que una *valoración* sea realizada por una «empresa»**
- que el valorador está en posición de realizar una *valoración* objetiva e imparcial
- independientemente de que el valorador tenga o no alguna relación material con o participación en el activo en cuestión o con las otras partes de la valoración. Si hubiera otros factores que pudieran limitar la capacidad del valorador de realizar una *valoración* independiente e imparcial, esos factores tendrán que revelarse
- que el valorador dispone de las competencias necesarias para llevar a cabo el mandato de valoración. Si el valorador tiene que buscar asistencia material de otros con relación a cualquier aspecto de la instrucción, la naturaleza de dicha asistencia y el grado de confianza deben ser claros, acordarse y anotarse.

Implementación

1 El uso de la expresión «para y por cuenta de» bajo la firma es una sustitución aceptable que un firmante identificado puede utilizar a la hora de publicar un informe. Si la *valoración* ha sido realizada por un *miembro* bajo la

supervisión de un valorador debidamente cualificado, el valorador que cumple la función de supervisor debe garantizar, y estar seguro de ello, que el trabajo realizado cumple con las mismas normas mínimas como lo haría si dicho valorador hubiera sido el único responsable de la tarea.

2 Para algunos fines, los valoradores tendrán que declarar si actúan como *valoradores internos* o *valoradores externos*. Cuando el valorador esté obligado a cumplir con los requisitos adicionales de independencia, resultará de aplicación la **NP 2, sección 3**.

3 Al sopesar el alcance de cualquier participación relativa, ya sea pasada, presente o futura, el valorador deberá hacer constar dicha participación en las *condiciones de contratación*. En aquellos casos en los que no haya habido ninguna participación anterior material, deberá hacerse constar una declaración a tal efecto en las *condiciones de contratación* y en el informe de valoración (véase la **DBPV 3, párrafo 2.2(a)(4)**). En la **NP 2** se proporcionan orientaciones más detalladas sobre la independencia y la objetividad.

4 En referencia a las competencias de cada valorador, la presente declaración puede encontrarse limitada a la confirmación de que el valorador posee suficientes conocimientos a nivel municipal, nacional o internacional (según proceda) del mercado en cuestión, así como las habilidades suficientemente desarrolladas necesarias para realizar una *valoración* de forma competente. No será necesario proporcionar información detallada. Cuando resulten de aplicación las disposiciones establecidas en la **NP 2, sección 3**, tal información deberá ser revelada de forma adecuada.

b) Identificación del/de los cliente[s]

La confirmación de aquellos individuos para los que se lleva a cabo el mandato de valoración es importante para determinar la forma y el contenido del informe al objeto de asegurarse de que contiene información relevante para sus necesidades. Cualquier restricción que se aplique a aquellos individuos que vayan a hacer uso de la valoración deberá ser acordada con el cliente y registrada.

Implementación

1 La solicitud de realizar una *valoración* generalmente procede de uno de los representantes del cliente, en cuyo caso el valorador deberá cerciorarse de que el cliente ha sido correctamente identificado. Esto es de especial relevancia cuando:

- la solicitud la efectúan los directores de una empresa, siendo la empresa el cliente, dado que los directores tienen un tratamiento legal distinto, o
- se requiere la *valoración* para cuestiones relativas a préstamos y, aunque el encargo proceda del prestatario o de una entidad que actúe en nombre del prestamista (por ejemplo, una empresa de gestión de servicios), el informe puede destinarse al prestamista, sus subsidiarios o miembros de un sindicato, por ejemplo, por lo que resulta imperativo identificar al verdadero cliente o

- se requiere la *valoración* para cuestiones relativas a gestiones inmobiliarias o a declaraciones de impuestos relacionadas con el sector inmobiliario y, aunque el encargo proceda de un asesor financiero o de un representante legal, el informe puede destinarse a la propiedad, el verdadero cliente.

c) *Identificación de otros usuarios previstos:*

Es importante saber si hay otros usuarios que se prevé que hagan uso del informe de valoración, así como su identidad y sus necesidades, con miras a asegurar que el contenido y formato del informe cumplen las demandas de esos usuarios.

Implementación

- 1 El valorador debe declarar si hay o no otras partes que puedan hacer uso de la *valoración*.
- 2 En muchos casos, el cliente del valorador será el único que pretenda utilizar la *valoración*. Acordar la ampliación de ese uso a *terceros* puede aumentar significativamente el riesgo para el valorador.
- 3 En principio, los valoradores han de confirmar en sus *condiciones de contratación* que no permiten usos del informe de valoración por parte de *terceros*. Todo uso de la *valoración* por un *tercero* que se permita ha de ponderarse minuciosamente, y las condiciones para tal autorización han de documentarse. Ha de ejercerse especial cautela a la hora de garantizar que el valorador no se expone involuntariamente al riesgo de que haya *terceros* que afirmen que el deber de diligencia se les aplica a ellos, y que todas las condiciones generales pertinentes (como limitaciones de responsabilidad) se aplican a los *terceros* a los que se permite utilizar una *valoración*. Los valoradores deberían asesorarse legalmente en este sentido.
- 4 Los valoradores han de considerar con precaución si se permite la cesión del contrato de valoración (a diferencia de permitir su uso por parte de *terceros*), dado que al permitirlo pueden exponerse a riesgos adicionales. Los valoradores han de garantizar que las condiciones de su seguro de responsabilidad profesional proporcionan la cobertura exigida en los casos en que se permita la cesión.

d) *Identificación del/de los activo[s] o de la[s] obligación(es) a valorar:*

El activo u obligación objeto del encargo de valoración ha de identificarse claramente, poniendo el mayor de los cuidados en distinguir entre un activo u obligación y un interés o derecho a usar el activo u obligación, en su caso.

Si el objeto de la *valoración* es un activo u obligación que se utiliza conjuntamente con otros activos u obligaciones, será preciso dilucidar si dichos activos u obligaciones están:

- incluidos en el mandato de valoración

- excluidos, pero se asume que están disponibles o
- excluidos, pero se asume que no están disponibles.

Si la *valoración* se realiza sobre un interés fraccional inherente a un activo u obligación, será necesario aclarar la relación entre el interés fraccional que se valora en relación con el resto de intereses fraccionales y con las obligaciones de la titularidad de los intereses fraccionales, si existieran, para con otros titulares de intereses fraccionales.

Debe tenerse especialmente presente la identificación de carteras, colecciones y conjuntos de bienes. Es esencial considerar la «lotificación» o el «agrupamiento de los bienes», la identificación de las diferentes categorías de bienes o activos, así como los *supuestos o supuestos especiales* relacionados con la comercialización de los bienes, activos, obligaciones o colecciones.

Implementación

- 1 Deberá reseñarse el interés legal inherente a cada activo o la obligación. Es esencial incluir una clarificación para distinguir entre las características del activo en su totalidad y el derecho o interés concreto que está siendo valorado.
- 2 En caso de tratarse del interés inherente a un bien inmueble con arrendatarios, puede ser necesario identificar las mejoras efectuadas por los mismos y dilucidar si dichas modificaciones han de constar o ser ignoradas para la renovación o revisión del contrato de arrendamiento, o incluso si le otorgan derechos de compensación a la hora de tener que abandonar el inmueble.
- 3 A la hora de valorar un interés de propiedad fraccional (porcentaje del total) en un bien inmueble, el valorador necesita también identificar el grado de control representado por el interés porcentual que se valora y cualquier derecho inherente al resto de titularidades de intereses fraccionales que obstaculizan la comercialización del interés que se valora (como el derecho prioritario de compra en el caso de que se venda la titularidad que se valora).
- 4 En caso de duda sobre lo que constituye un bien o activo individual, el valorador deberá «lotificar» o agrupar los bienes objeto de *valoración* en la manera en que probablemente se hiciese en el caso de producirse una venta real de los intereses que se valoran. No obstante, el valorador deberá tratar siempre las diferentes opciones con el cliente y confirmar el enfoque o método adoptado en las *condiciones de contratación* y posteriormente en el informe de valoración.
- 5 Para más información sobre carteras, identificación de carteras, colecciones y conjuntos de bienes, incluido el formato de informe, véase la OBPVA 9.

e] *Divisa [financiera] de la valoración*

Ha de establecerse la divisa en la que se expresará la *valoración* del activo u obligación.

Este requisito es especialmente importante en los encargos de valoración que impliquen activos u obligaciones en más de una jurisdicción y/o flujos de efectivo en varias divisas.

Implementación

1 Si una *valoración* debe convertirse a una divisa distinta de la del país en el que se encuentra el activo, el tipo de cambio aplicable deberá determinarse de común acuerdo.

f) Finalidad de la valoración

La finalidad con la que se prepara el encargo de valoración ha de identificarse y declararse claramente, ya que es importante que el asesoramiento en materia de valoraciones no se utilice fuera de contexto o para fines distintos de los acordados.

La finalidad de la *valoración* también influirá o determinará generalmente la(s) *base(s) de valoración* que se usen.

Implementación

1 Si el cliente rehusara revelar la finalidad de la *valoración*, los valoradores deberán ser conscientes de que puede resultar difícil cumplir con todos los aspectos de estas normas internacionales. Si el valorador está dispuesto a proceder con la *valoración*, el cliente deberá ser informado, por escrito, de que en el informe se hará referencia a tal omisión. En este caso, el informe no deberá ser publicado ni divulgado a *terceros*.

2 Si se requiere una *valoración* excepcionalmente cualificada, las *condiciones de contratación* deberán reflejar que dicha valoración no deberá ser utilizada para ninguna otra finalidad distinta de la inicialmente acordada con el cliente.

[g] Base o bases de valor adoptadas:

La base de valor debe ser la adecuada a la finalidad de la *valoración*. La fuente de la definición de toda *base de valor* utilizada deberá ser citada o deberá explicarse dicha base. Este requisito no resulta de aplicación a la revisión de una valoración en la que no se proporcione una opinión de valor y cuyo revisor no necesite hacer comentarios relativos a la *base de valor* utilizada.

Implementación

1 En los casos en los que la base de valor se defina expresamente en estas normas internacionales (incluyendo las bases definidas en las NIV), dicha definición deberá ser reproducida en su totalidad. En los casos en los que la definición se complemente con un marco de actuación conceptual o con material explicativo, no será preciso reproducir tal marco de actuación o explicación. No obstante, el valorador puede reproducir dicha información, a su discreción,

si considera que ello ayudaría al cliente a entender mejor el razonamiento subyacente a la *base de valor* adoptada.

2 Para ciertos fines, como la presentación de informes financieros de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera, o como consecuencia de requisitos jurisdiccionales, se podrá estipular la adopción de una *base de valor* concreta. En otros casos, qué base(s) de valoración es adecuado utilizar es una decisión que corresponde esencialmente al valorador, basándose en su criterio profesional.

3 Es un hecho reconocido que al objeto de ciertas finalidades puede ser necesaria una valoración prospectiva además de la *valoración* actual. Tal valoración prospectiva debe cumplir las normas jurisdiccionales y/o nacionales que resulten de aplicación. Véase la **DBPV 4**.

h) Fecha de la valoración

La fecha de valoración puede ser distinta de la fecha de emisión del informe de valoración o de la fecha en la que vayan a realizarse o finalizar las comprobaciones. Cuando así proceda, dichas fechas deberán distinguirse claramente.

Implementación

- 1 La *fecha de valoración* concreta deberá ser acordada con el cliente, puesto que no es aceptable el *supuesto* de que la *fecha de valoración* es la fecha del informe.
- 2 En los casos en los que, de forma excepcional, el asesoramiento prestado se refiera a una fecha futura, véase la **DBPV 3, párrafo 2.2(f)** y la **DBPV 4, sección 11**, para conocer las exigencias en materia de presentación de informes.

i) Naturaleza y alcance del trabajo de valoración, incluidas las investigaciones, y limitaciones al respecto

Cualquier limitación o restricción a la *inspección*, investigación y/o análisis para la finalidad del mandato de valoración debe ser identificada y registrada en las *condiciones de contratación*.

En caso de que la información pertinente no estuviera disponible debido a que las condiciones de la instrucción restringen la investigación, si se acepta la instrucción se harán constar tales restricciones en las *condiciones de contratación*, así como cualquier *supuesto* necesario o *supuesto especial* establecido como consecuencia de la restricción.

Implementación

- 1 Un cliente puede requerir un servicio restringido; por ejemplo, un plazo breve para poder informar sobre la valoración puede hacer imposible establecer hechos que normalmente serían verificados mediante una *inspección* o mediante la formulación de consultas; o la solicitud puede ser para una *valoración* basada en

el resultado de un modelo automatizado de valoración (AVM). Téngase en cuenta que el valor derivado de un modelo automatizado de *valoración* se consideraría como la realización de una valoración escrita a los efectos de las presentes normas (véase la **NP 1, párrafo 1.4.**) En consecuencia, los valoradores deben estar atentos y ser conscientes de las implicaciones de aceptar o modificar manualmente el resultado derivado de un modelo automatizado de valoración. Un servicio restringido incluirá asimismo cualquier limitación contemplada en los *supuestos* de conformidad con la **DBPV 2**.

2 Se admite que un cliente pueda en ocasiones requerir esta clase de servicio, pero el deber del valorador es tratar los requisitos y las necesidades del cliente antes de elaborar el informe. Tales valoraciones, cuando estas guardan relación con un *bien raíz*, son a menudo conocidas como *valoraciones* de inspección rápida o sin inspección (en inglés: valoraciones «drive-by», «desk-top» o «pavement»).

3 El valorador deberá considerar si la restricción es razonable en relación a la finalidad de la *valoración*. El valorador puede considerar aceptar la instrucción bajo ciertas condiciones, como por ejemplo, que la *valoración* no se publique o sea divulgada a *terceros*.

4 En caso de que el valorador considere que no es posible realizar una *valoración*, ni siquiera con una base restrictiva, el encargo deberá ser rechazado.

5 El valorador deberá dejar claro, en el momento de confirmar la aceptación de tales instrucciones, que quedará reflejada en el *informe* la naturaleza de las restricciones, así como todos los *supuestos* que de las mismas se deriven y cómo ello afecte a la exactitud de la *valoración* (véase también la **DBPV 3**).

6 La **DBPV 2** contiene exigencias generales en relación a las *inspecciones*.

j) *Naturaleza y fuente[s] de la información en la[s] que se basará el valorador*

La naturaleza y fuente de toda la información pertinente que se vaya a utilizar, así como el alcance de cualquier verificación que se vaya a realizar durante el proceso de valoración deberá ser identificada, acordada y registrada.

A tales efectos, se debe interpretar que el término «información» incluye datos y otras aportaciones similares.

Implementación

1 Cuando el cliente proporcione la información que va a ser utilizada, el valorador tiene la responsabilidad de plasmar dicha información de forma clara en las *condiciones de contratación* y, según proceda, la fuente de la misma. En cada caso, el valorador será quien juzgue el grado en que la información que se proporciona pueda ser fiable, poniendo cuidado en reconocer y no exceder las limitaciones de su cualificación y conocimientos al respecto.

2 Puede que el cliente espere que el valorador exprese una opinión (y, a su vez, puede que el valorador desee expresar una opinión) sobre las cuestiones sociales, medioambientales y jurídicas que inciden en la *valoración*. Por consiguiente, el valorador deberá hacer constar en el informe cualquier información que deba ser verificada por los asesores jurídicos del cliente o los asesores jurídicos de terceros interesados, antes de que se proceda a la utilización o la publicación del mismo.

k) *Todos los supuestos y supuestos especiales que han de realizarse*

Deberán identificarse y dejarse constancia de todos los *supuestos* y *supuestos especiales* que deban ser establecidos en la elaboración y presentación de la valoración:

- Los *supuestos* son cuestiones que razonablemente pueden aceptarse como hechos en el contexto de una valoración sin una investigación o verificación específica. Son cuestiones que, una vez expuestas, han de ser aceptadas al objeto de entender la valoración u otro asesoramiento prestado.
- Un *supuesto especial* es un *supuesto* que o bien asume hechos que difieren de los hechos reales existentes en la *fecha de valoración*, o que no serían asumidos por un participante típico del mercado en la transacción en la *fecha de valoración*.

Únicamente se adoptarán aquellos *supuestos* y *supuestos especiales* que sean razonables y que guarden relación con la finalidad para la cual se solicita la valoración.

Implementación

1 Los *supuestos especiales* se utilizan a menudo para mostrar la repercusión de un cambio de circunstancias sobre el valor. A continuación, se enumeran algunos ejemplos de *supuestos especiales*:

- que un edificio planificado se haya terminado en la *fecha de valoración*
- que existiera un contrato determinado en la *fecha de valoración* que en realidad no se hubiera cumplido
- que un instrumento financiero se valore utilizando una curva de rendimiento diferente de la que utilizaría un participante en el mercado.

2 Se puede obtener más información orientativa sobre los *supuestos* y los *supuestos especiales*, incluido el caso de una valoración prospectiva (esto es, condición futura del activo o de cualquier factor pertinente a su *valoración*) en la **DBPV 4**.

l) *Formato del informe*

El valorador debe decidir el formato del informe y la manera en que se comunicará la *valoración*.

Implementación

1 La **DBPV 3** establece las condiciones obligatorias en materia de presentación de informes. En aquellos casos (excepcionales) en los que se haya acordado que alguno de los contenidos mínimos del informe haya de quedar excluido, estos podrán tratarse como una *desviación*, siempre que se hayan acordado en las *condiciones de contratación*, se haga referencia a ellos en el informe de valoración y no deriven en un informe engañoso y/o inadecuado profesionalmente para sus objetivos.

2 Un informe preparado de acuerdo con estas normas y con la **DBPV 3** no debe ser descrito como un certificado o una declaración; la utilización de tal terminología implica una garantía o un nivel de certeza que, a menudo, es inadecuado. No obstante, el valorador puede utilizar el término «certificado», o términos similares, en el cuerpo de un informe cuando sea conocedor de que la finalidad de la *valoración* requiera una certificación formal de la opinión de valor.

3 Los valoradores deben tener en cuenta que los términos «certificado de valor» y «declaración de valor» tienen significados específicos en determinados países o estados donde designan documentos establecidos por la ley. Un factor común es que estos documentos requieren una simple confirmación del precio o valor, prescindiendo de otros factores inherentes a la cifra proporcionada, como son la comprensión del contexto, los *supuestos* fundamentales o los procesos analíticos. Un valorador que previamente haya realizado una *valoración* o haya prestado asesoramiento en una transacción sobre el activo en cuestión, puede elaborar dicho documento cuando la normativa obligue al cliente a presentarlo.

m) Restricciones al uso, distribución y publicación del informe

Cuando sea necesario o conveniente restringir el uso del asesoramiento en materia de valoraciones o el conjunto de individuos que van a utilizar la valoración en cuestión, tales restricciones deberán comunicarse con claridad.

Implementación

1 El valorador debe declarar qué formas de uso, distribución y publicación del informe se permiten.

2 Las restricciones solo son efectivas si se notifican al cliente por adelantado.

3 El valorador deberá tener en cuenta que los seguros que protegen contra las reclamaciones por negligencia en virtud de las pólizas de seguros de responsabilidad civil pueden requerir que el valorador posea la formación profesional adecuada y que se incluyan en los informes y en las *valoraciones* ciertas cláusulas de limitación de la responsabilidad. Si este es el caso, deberán repetirse los términos relevantes, salvo que los aseguradores acepten la modificación o exención completa. En caso de duda, los valoradores deberán consultar su póliza de seguro antes de aceptar una instrucción.

4 Algunas *valoraciones* estarán destinadas a fines en los que la exclusión de la responsabilidad civil frente a *terceros* queda prohibida, ya sea por ley o por un regulador externo. En otros casos, se tratará de una cuestión que corresponde dilucidar o acordar con el cliente, teniendo también en cuenta el criterio del valorador.

5 Se debe ejercer especial cuidado a la hora de reflejar la responsabilidad frente a *terceros* en el caso de los mandatos de valoración relacionados con préstamos garantizados.

n) Confirmación de que la valoración se realizará de conformidad con las Normas Internacionales de Valoración

El valorador debe proporcionar:

la confirmación de que la *valoración* se realizará de conformidad con las **Normas Internacionales de Valoración (NIV)** y de que el valorador evaluará la adecuación de todas las aportaciones relevantes

o (dependiendo de los requisitos concretos de los clientes)

la confirmación de que la *valoración* se realizará de conformidad con la **Valoración RICS – Normas Internacionales**, que incorpora las NIV, y, en su caso, con el documento complementario nacional o jurisdiccional de RICS. Cuando proceda, esta confirmación podrá acortarse para incluir solo el título abreviado, «el Libro Rojo de RICS».

En ambos casos se incluirán una nota y una explicación de cualquier desviación de las NIV o del Libro Rojo de RICS. Tales desviaciones deberán ser identificadas junto con la justificación subyacente a dichas desviaciones. Una desviación no quedaría justificada si ello conlleva que la valoración resulte engañosa.

Implementación

1 No hay una diferencia significativa entre el uso de una u otra forma de aprobación expuestas anteriormente, que se utilizarán según los requisitos concretos del mandato de valoración. Algunos clientes solicitarán la confirmación expresa de que la *valoración* ha sido realizada de conformidad con las NIV, y es, por supuesto, perfectamente natural concederles dicha confirmación. En el resto de casos, la confirmación de que la *valoración* ha sido realizada de conformidad con el Libro Rojo de RICS lleva implícita una garantía doble de cumplimiento: con las normas técnicas NIV y con las Normas profesionales de RICS al completo.

2 Cualquier referencia al Libro Rojo de RICS sin referencia al año de emisión de la edición se entenderá que alude a la versión de las normas de RICS operativas en la *fecha de valoración*, siempre y cuando esta se produzca el mismo día o de forma anterior a la *fecha del informe*. Cuando se proporcione una «valoración prospectiva» (es decir, una valoración posterior a la *fecha del informe*), la *fecha del informe* será el factor que determine la versión aplicable del Libro Rojo de RICS.

3 La declaración de cumplimiento deberá hacer hincapié en las *desviaciones* (véase la **NP 1, sección 6**). Cuando se produzca una *desviación* que no sea obligatoria, no se podrá confirmar el cumplimiento de las NIV.

4 El seguimiento de otras normas de valoración (específicas a una jurisdicción concreta) deberá, en su caso, confirmarse como parte del acuerdo de las *condiciones de contratación*.

o) La base sobre la que se calculará el honorario

Implementación

1 El importe de los honorarios a abonar se determinará con el cliente de común acuerdo, a menos que existan unos baremos prescritos por un organismo externo que sean vinculantes para ambas partes. RICS no publica tablas de honorarios recomendados.

p) Cuando la empresa esté registrada para ser regulada por RICS, se hará referencia al procedimiento de tramitación de quejas de la empresa, confirmando que existe una copia disponible bajo petición

Implementación

1 Este requisito se incluye para resaltar la necesidad de que las *empresas registradas para ser reguladas por RICS* cumplan con las Normas de Conducta de RICS aplicables a Empresas.

q) Una declaración de que el cumplimiento de estas normas puede estar sujeto a control en el marco de las normas de conducta y disciplinarias de RICS

Implementación

1 La finalidad de esta declaración es señalar al cliente la posibilidad de que la *valoración* sea investigada para garantizar el cumplimiento de las presentes normas.

2 La orientación sobre la gestión del régimen de control, incluyendo asuntos relacionados con la confidencialidad, está disponible en www.rics.org/regulation

3 Los clientes deben ser conscientes de que esta declaración no será válida si la realiza un valorador que no sea *miembro* o que no ejerza la profesión de valorador en una *empresa* regulada por RICS o incluido en las disposiciones de la **NP 1, sección 8**.

r) Una declaración que establezca cualquier limitación de responsabilidad que se haya acordado

Implementación

1 El riesgo, la responsabilidad y los seguros son cuestiones estrechamente ligadas entre sí. Mientras no haya una directriz de aplicación internacional, los *miembros* deberán consultar la información orientativa más reciente de RICS que resulte de aplicación en su jurisdicción, disponible en www.rics.org/uk/upholding-professional-standards/regulation/regulatory-support/professional-indemnity/pii-and-valuation-guidance/

DBPV 2 Inspecciones, comprobaciones y registros

DBPV 2 es de obligado cumplimiento y:

- aplica la Norma Internacional de Valoración (NIV) 102 Comprobaciones y cumplimiento
- especifica requisitos adicionales obligatorios para los *miembros* de RICS, concebidos para que el cliente entienda mejor el proceso e informe de valoración
- aborda cuestiones particulares en materia de aplicación que puedan surgir en cada caso concreto.

1 Inspecciones y comprobaciones

Las *inspecciones* y comprobaciones deberán llevarse a cabo en el grado necesario para realizar una *valoración* que sea adecuada al nivel profesional exigible para la finalidad requerida. El valorador deberá adoptar las medidas razonables para verificar la información utilizada en la realización de la *valoración* y, en caso de que no se hubiera ya acordado, dilucidar con el cliente cualquier *supuesto* necesario en el que se haya de basar.

Estos principios generales se complementan con los requisitos adicionales que se exponen a continuación, dispuestos en la **DBPV 1** y en la **DBPV 3**:

- **Cualquier limitación o restricción a la *inspección*, investigación y/o análisis para la finalidad del mandato de valoración debe ser identificada y registrada en las *condiciones de contratación* (DBPV 1, párrafo 3.2(i)) y también en el informe (DBPV 3, párrafo 2.2(h)).**
- **En caso de que la información pertinente no estuviera disponible debido a que las condiciones de la instrucción restringen la investigación, si se acepta la instrucción se identificarán y harán constar tales restricciones en las *condiciones de contratación* (DBPV 1, párrafo 3.2(i)) y en el informe (DBPV 3, párrafo 2.2(h)), así como cualquier *supuesto* necesario o *supuesto especial* establecido como consecuencia de la restricción.**

Implementación

1.1 A la hora de acordar las *condiciones de contratación*, el valorador deberá acordar la medida en que el activo en cuestión deba ser inspeccionado y la medida en que sea preciso realizar comprobaciones (véase la **DBPV 1**).

1.2 Cuando se determine el grado de pruebas necesario, habrá de hacerse uso del buen juicio profesional para garantizar que la información que va a obtenerse se adecúa al fin de la *valoración* y que es coherente con la *base de valor* adoptada. En cada caso, el valorador será quien juzgue el grado en que la información que se proporciona pueda ser fiable, y deberá poner cuidado en reconocer y no exceder las limitaciones de su cualificación y conocimientos al respecto cuando tome esta decisión.

1.3 Cuando se inspeccione o evalúe un inmueble o cualquier otro activo físico, el grado de comprobación que se considera adecuado variará en función de la naturaleza del inmueble y de la finalidad que deba cumplir la *valoración*. Se recuerda a los valoradores que, a excepción de las circunstancias descritas en la sección «Revaloración sin reinspección» expuesta más adelante, renunciar voluntariamente a una *inspección* o evaluación de los activos físicos puede acarrear un riesgo inaceptable en el asesoramiento en materia de valoraciones que ha de prestarse. Por tanto, los valoradores han de ponderar minuciosamente ese riesgo antes de continuar: véase la **DBPV 1, párrafo 3.2(i)** sobre servicios restringidos, incluido el uso de modelos automatizados de valoración.

1.4 Cuando se necesite realizar o comprobar una medición, los *miembros* deberán respetar, en su caso, las Normas Internacionales de Medición Inmobiliaria. Para más información, consúltense las *Directrices de RICS en materia de medición inmobiliaria*, disponibles en www.rics.org/propertymeasurement.

1.5 La OBPVA 8 proporciona información detallada sobre asuntos claros y sobre otros que requieren una consideración más meticulosa durante la *inspección* de *bienes raíces*, incluyendo los que se agrupan bajo el concepto general de «sostenibilidad y cuestiones medioambientales». Tales factores son cada vez más importantes en términos de percepción e influencia en el mercado, y es por lo tanto esencial que los valoradores tomen debidamente en consideración su relevancia y envergadura en los mandatos individuales de valoración.

1.6 De conformidad con la **NP 2, párrafo 2.4** y con la **DBPV 1, párrafo 3.2(j)**, el valorador deberá adoptar las medidas razonables para verificar la información utilizada en la realización de la *valoración* y, en caso de que no se hubiera ya acordado, dilucidar con el cliente cualquier *supuesto* necesario que vaya a plantearse. Si bien un cliente puede solicitar o consentir que se adopte un *supuesto*, si tras una *inspección* o análisis el valorador considera que tal *supuesto* difiere de los hechos observados, su adopción continuada, siempre que sea realista, pertinente y válida para las circunstancias concretas de la *valoración*, hará que se convierta en un *supuesto especial* (véase la **DBPV 4, párrafo 9**).

1.7 Si la información pertinente no estuviera disponible debido a que las condiciones de la instrucción impiden que se lleve a cabo la *inspección*, o en aquellos casos en los que se acuerde que las *inspecciones* y comprobaciones puedan ser limitadas, y se acepta la instrucción, la *valoración* se basará en información restringida y con ello resultará de aplicación la **DBPV 1, párrafo 3.2(j)**. Toda limitación a la *inspección* o análisis o toda falta de información pertinente deberá quedar expuesta en las *condiciones de contratación* y en el informe de valoración. En caso de que el valorador considere que no es posible

realizar una *valoración*, ni siquiera con una base restrictiva, el encargo deberá ser rechazado.

1.8 Cuando el mandato de valoración implique basarse en información aportada por una parte distinta al valorador, este deberá valorar si la información es creíble y si se puede utilizar sin que eso afecte negativamente a la credibilidad de la opinión de valor. De ser así, se puede continuar con el mandato. Las aportaciones significativas facilitadas al valorador (por ejemplo, por los responsables de la gestión o por los propietarios) que afecten sustancialmente al resultado de la valoración pero sobre cuya exactitud pueda albergar dudas el valorador habrán de someterse a un análisis, una comprobación y/o una verificación, según sea el caso. En aquellos casos en los que no se pueda garantizar la credibilidad o fiabilidad de la información aportada, su uso debería descartarse.

1.9 Si bien es cierto que el valorador debe verificar cuidadosamente toda la información facilitada u obtenida, cualquier limitación a esta exigencia deberá indicarse claramente (véase la **DBPV 1**). Al realizar una *valoración* para ser incluida en *estados financieros*, el valorador deberá estar dispuesto a tratar con el auditor del cliente, con otro asesor profesional o con un ente regulador la idoneidad de los *supuestos* establecidos.

1.10 El valorador que cumpla con los criterios establecidos en la **NP 2, sección 2**, estará familiarizado, si es que no es experto, con muchos de los aspectos que inciden sobre el tipo de activo, incluyendo su ubicación, cuando sea de aplicación. Cuando un problema o un problema potencial que pudiera afectar al valor de un inmueble es del conocimiento del valorador o resulta evidente a la hora de *inspeccionar* o analizar dicho activo, incluyendo, cuando sea de aplicación, su área más próxima, o si se manifestase en el transcurso de las consultas rutinarias, deberá señalarse al cliente dicho problema o problema potencial no más tarde de la fecha de emisión del informe o, en el caso de que vaya a afectar de forma significativa a la valoración, lo ideal será que se notifique al cliente antes de elaborar el informe.

2 Reevaluación sin reinspección de bienes raíces valorados con anterioridad

Implementación

2.1 No deberá realizarse una revaloración de un interés inmobiliario previamente valorado por el valorador o la *empresa* sin realizar una nueva inspección de dicho *bien inmueble* (reinspección), salvo que dicho valorador considere que, desde el último mandato, no se han producido cambios materiales en los atributos físicos del inmueble o en la naturaleza de su ubicación.

2.2 Se reconoce el hecho de que el cliente puede necesitar actualizaciones periódicas del *valor* de sus inmuebles y que una nueva *inspección* en cada ocasión sería innecesaria. Siempre y cuando el valorador haya inspeccionado el inmueble en una ocasión anterior y el cliente haya hecho constatar que no se han producido cambios materiales en los atributos físicos del inmueble ni en la

naturaleza de su ubicación, está permitido efectuar la *revaloración* sin realizar una nueva inspección. Se hará constar en las *condiciones de contratación* que se ha establecido este *supuesto*.

2.3 El valorador debe obtener del cliente información relativa a cambios actuales o previsibles en los ingresos por alquileres de los inmuebles de inversión, así como cualquier otro cambio material en los atributos no-físicos de cada inmueble como puedan ser otras cláusulas en un contrato de arrendamiento, permisos de planificación urbanística, avisos legales, etc. El valorador ha de tener en cuenta igualmente si hay factores de *sostenibilidad* que afecten a la *valoración* que puedan haberse alterado.

2.4 Cuando el cliente confirme que se han producido cambios materiales o si el valorador tiene la certeza de que tales cambios han tenido lugar, este deberá inspeccionar el inmueble. En los demás casos, el intervalo entre las *inspecciones* es una cuestión que le corresponde decidir al valorador basándose en su criterio profesional, teniendo en cuenta, entre otras consideraciones, el tipo de inmueble y su ubicación.

2.5 Si el valorador decidiera que no es adecuado realizar una revaloración sin que medie una nueva *inspección* (debido a que se han producido cambios materiales, al paso del tiempo o debido a otras razones) el valorador podrá no obstante aceptar la instrucción siempre que el cliente confirme por escrito, con anterioridad a la entrega del informe, que este se requiere únicamente con fines de gestión interna y que su contenido no se publicará ni revelará a *terceros* y que el cliente asume cualquier responsabilidad derivada de tal riesgo. Esta postura deberá expresarse de forma inequívoca en el informe, y deberá figurar asimismo una declaración confirmando que dicho informe no debe ser publicado.

3 Registros de valoraciones

Se ha de mantener un registro adecuado de las *inspecciones* y comprobaciones, así como de otras aportaciones que resulten de importancia, en un formato comercial apropiado.

Implementación

3.1 Deben exponerse de forma clara y precisa los detalles de la *inspección* y de las comprobaciones, sin ambigüedades, sin llevar a engaño y sin generar una falsa impresión.

3.2 Al objeto de mantener un registro de auditoría adecuado y poder responder eficazmente a consultas futuras, debe elaborarse y conservarse documentación legible (pudiendo esta incluir fotografías u otras imágenes) en un formato comercial adecuado sobre los resultados y, en concreto, sobre las limitaciones de la *inspección*, así como sobre las circunstancias en las que se realizó. La documentación también debe incluir el registro de las aportaciones claves, así como todos los cálculos, las comprobaciones y los análisis tenidos en cuenta para realizar la *valoración*.

3.3 Aunque no es obligatorio, se aconseja encarecidamente a los valoradores que recopilen y registren datos en materia de *sostenibilidad* suficientes y adecuados, según estén disponibles, para compararlos en el futuro, incluso si los mismos no repercuten actualmente sobre el valor. Esto podría resultar especialmente beneficioso en los casos en que el valorador ha de facilitar informes al cliente de manera periódica.

3.4 Toda la documentación y registros han de guardarse en un formato comercial apropiado. El período adecuado de conservación dependerá del propósito de la *valoración* y de las circunstancias del caso, pero debe tener en cuenta todos los requisitos estatutarios, reglamentarios y legales.

DBPV 3 Informes de valoración

DBPV 3 es de obligado cumplimiento y:

- aplica la Norma Internacional de Valoración (NIV) 103, Presentación de Informes (*Reporting*)
- especifica requisitos adicionales obligatorios para los *miembros* de RICS, concebidos para que el cliente entienda y utilice mejor los informes
- aborda cuestiones particulares en materia de aplicación que puedan surgir en cada caso concreto.

1 Principios generales

El informe deberá:

- **exponer de forma clara y precisa las conclusiones de la *valoración*, sin ambigüedades, sin llevar a engaño y sin generar una falsa impresión. En su caso, el valorador debe señalar y comentar cualquier problema que afecte al grado de certeza o incertidumbre de la *valoración* en el apartado (o) expuesto más adelante.**
- **tratar todas las cuestiones acordadas entre el cliente y el valorador en las *condiciones de contratación* (ámbito de trabajo) (véase la DBPV 1).**

1.1 En resumen, el informe de valoración deberá transmitir al lector, de forma clara, las opiniones del valorador y deberá utilizar términos comprensibles para cualquier persona que no conozca previamente el activo en cuestión o la obligación.

1.2 El formato y los detalles del informe son cuestiones que les corresponde acordar al valorador y al cliente en las *condiciones de contratación*. Deberá ser siempre proporcionado con respecto al encargo y, al igual que la propia *valoración*, profesionalmente adecuado a sus objetivos. Cuando el informe haya de realizarse a partir de un modelo o formato solicitado por el cliente que omita uno o más de los apartados enunciados más adelante, bien en el acuerdo inicial de servicio o bien en las *condiciones de contratación* (o una combinación adecuada de los dos) deberán reflejar claramente estas cuestiones. De no realizarse como anteriormente se ha descrito significa que la valoración no se ha realizado de acuerdo con las presentes normas profesionales. Véase también la **DBPV 1(I)** a este respecto.

1.3 Cuando deban realizarse varios informes para un único cliente durante un período de tiempo manteniendo las mismas *condiciones de contratación*, deberá dejarse claro al cliente, y a cualquier otra persona que vaya a hacer uso del asesoramiento prestado en materia de valoraciones, que las *condiciones de contratación* y el informe deben ser siempre leídos en conjunto.

1.4 El valorador puede prestar al cliente un asesoramiento en materia de valoraciones preliminar o facilitarle un borrador de informe o borrador de *valoración* antes de finalizar el informe definitivo (véase la **NP 2, párrafos 3.12–3.15**). No obstante, resulta esencial dejar claro que es solo una versión provisional válida hasta la publicación del informe formal final.

1.5 Se recuerda a los *miembros* que todo asesoramiento en materia de valoraciones que preste, independientemente del formato, conlleva una responsabilidad potencial ante el cliente o, en determinadas circunstancias, ante uno o más *terceros*. Hay que identificar y entender minuciosamente cuándo y cómo pueden surgir tales responsabilidades, así como el alcance de las mismas; véase el **párrafo 2.2(p)** expuesto más adelante.

1.6 Los términos «certificado de valor» y «declaración de valor» no deben ser utilizados con respecto a la prestación de asesoramiento en materia de valoraciones. No obstante, el valorador puede utilizar el término «certificado», o términos similares, en el cuerpo de un informe cuando sea conocedor de que la finalidad de la *valoración* requiera una certificación formal de la opinión de valor. (Véase **DBPV 1(l)**).

2 Contenido del informe

2.1 Los informes de valoración tienen que reflejar los siguientes aspectos, que se ajustan los requisitos dispuestos en la **DBPV 1** para las *condiciones de contratación* (ámbito de trabajo). A pesar de que los informes suelen comenzar con la identificación del activo (u obligación) y la confirmación del propósito de la *valoración*, se recomienda encarecidamente a los valoradores que tengan en cuenta y utilicen, siempre que sea posible, los apartados que siguen, para garantizar así que se tratan todas las cuestiones pertinentes.

- (a) **Identificación y condición del valorador**
- (b) **Identificación del cliente y de cualquier otro usuario previsto**
- (c) **Finalidad de la valoración**
- (d) **Identificación del/de los activo(s) o de la(s) obligación(es) a valorar**
- (e) **Base(s) de valoración adoptada(s)**
- (f) **Fecha de valoración**
- (g) **Alcance de la comprobación**
- (h) **Naturaleza y fuente(s) de la información que se va(n) a utilizar**
- (i) **Supuestos y supuestos especiales**
- (j) **Restricciones al uso, a la distribución o publicación del informe**

- (k) **Confirmación de que la valoración ha sido realizada de conformidad con las NIV**
- (l) **Enfoque y método/s de valoración y sus fundamentos**
- (m) **Importe de la valoración o valoraciones**
- (n) **Fecha del informe de valoración**
- (o) **Comentarios sobre cualquier incertidumbre importante en relación con la valoración en los casos en que sea fundamental garantizar que el usuario la entiende claramente**
- (p) **Una declaración que establezca cualquier limitación de responsabilidad que se haya acordado.**

2.2 Cada apartado del informe se desglosa en más detalle a continuación. El texto en **negrita** especifica los principios fundamentales. El texto que lo acompaña especifica cómo han de interpretarse y aplicarse los principios en casos individuales.

a) Identificación y condición del valorador

El valorador puede ser una persona o un *miembro* de una *empresa*. El informe deberá incluir:

- la firma de la persona responsable (valorador) de la realización del informe.
- una declaración que confirme que el valorador está en posición de realizar una **valoración** objetiva e imparcial y que está asimismo cualificado para llevar a cabo la instrucción.

Si el valorador ha tenido que buscar asistencia material de otros en relación con cualquier aspecto de la instrucción, la naturaleza de dicha asistencia y el grado de confianza deben acordarse y anotarse en el informe.

Implementación

1 La *valoración* es responsabilidad de un *miembro* particular. RICS no permite que una «*empresa*» prepare una *valoración*. No obstante, el uso de la expresión «para y en nombre de» bajo la firma del valorador responsable de la valoración es una sustitución aceptable.

2 En todos los casos, deberá quedar clara la designación profesional (por ejemplo, MRICS) del signatario o cualquier otra cualificación profesional pertinente.

3 Cuando se trate de un requisito específico obligatorio, el valorador tendrá que declarar si actúa como *valorador interno* o *valorador externo*, tal y como se define en el glosario de RICS. No obstante, para ciertos fines en jurisdicciones individuales pueden resultar de aplicación otras definiciones de estos términos; de ser así, estos se incluirán en las *condiciones de contratación* (siempre y cuando el valorador cumpla los criterios especificados en la definición) y se explicitarán en el informe. En aquellos casos en los que se hayan adoptado otros criterios sobre la condición del valorador, estos deberán ser confirmados de nuevo junto con una declaración de su cumplimiento por parte del valorador.

4 Al considerar la magnitud de cualquier participación material previa, bien sea pasada, presente o futura, el valorador deberá observar los requisitos que aparecen en la **NP 2, sección 8**. Cualquier revelación de información o declaración realizada de acuerdo con la **DBPV 1, párrafo 3.2(a)(3)** deberá repetirse en el informe de valoración. En aquellos casos en los que no haya habido ninguna participación material previa, deberá hacerse constar una declaración a tal efecto en el informe de valoración. Véase también la **NP 2** en relación con la resolución de los conflictos de interés.

5 Deberá constar una declaración que confirme que el valorador posee suficientes conocimientos a nivel municipal, nacional o internacional (según proceda) del mercado en cuestión, así como las habilidades necesarias para realizar una *valoración* de forma competente. Cuando más de un valorador dentro de una misma *empresa* haya contribuido a la instrucción, deberá figurar una declaración al objeto de confirmar que se cumple la **NP 2, párrafo 2.7**, aunque no es preciso proporcionar información pormenorizada a este respecto.

6 Cuando el valorador incorpore en el informe una *valoración* preparada por otro valorador u otra *empresa*, ya sea en calidad de subcontratista o tercero experto en uno o más aspectos, véase el **apartado (j), subpárrafos 4-5**.

7 En algunos países o estados, las normas de valoración referentes a dicha jurisdicción pueden requerir que se revele información adicional sobre la condición del valorador.

b) Identificación del cliente y de cualquier otro usuario previsto

La parte que encargó la valoración deberá ser identificada junto con cualquier otra parte que vaya a hacer uso de los resultados de la valoración (véase también el apartado (j), Restricciones al uso, a la distribución o publicación del informe).

Implementación

1 El informe debe estar dirigido al cliente o a sus representantes. La fuente del mandato y la identidad del cliente deberán aparecer en caso de ser distintas de las del destinatario. Deberán asimismo mencionarse otros usuarios conocidos del informe.

2 Para ciertos fines, los valoradores pueden no tener la posibilidad de excluir la responsabilidad frente a *terceros* (véase la **NP 2, sección 5**). Cualquier limitación a la revelación de información relativa a una *valoración* basada en información restringida o en instrucciones restringidas deberá ser incluida (véase la **DBPV 1, párrafo 3.2(j)**).

c) Finalidad de la valoración

La finalidad de la valoración deberá quedar claramente indicada.

Implementación

1 El informe debe ser inequívoco. Cuando el cliente no revele la finalidad de la *valoración*, el valorador deberá solicitar una aclaración al respecto. El informe de valoración deberá incluir una declaración exacta que aclare las circunstancias.

d) Identificación del/de los activo[s] o de la[s] obligación[es] que ha[n] de valorarse

Hay que identificar claramente el activo u obligación objeto del mandato de valoración. Es posible que sea preciso aclarar la distinción entre un activo y un interés inherente al mismo o el derecho de uso de dicho activo.

Si la finalidad de la *valoración* es un activo que se utiliza conjuntamente con otros activos, será preciso dilucidar si dichos activos están:

- incluidos en el mandato de valoración
- excluidos, pero se asume que están disponibles o
- excluidos, pero se asume que no están disponibles.

Si la *valoración* se realiza sobre un interés fraccional inherente a un activo u obligación, será necesario aclarar la relación entre el interés fraccional que se valora en relación con el resto de intereses fraccionales y con las obligaciones de la titularidad de los intereses fraccionales, si existieran, para con otros titulares de intereses fraccionales.

Debe tenerse especialmente presente la identificación de carteras, colecciones y conjuntos de bienes. Es esencial considerar la «lotificación» o el «agrupamiento de los bienes», la identificación de las diferentes categorías de bienes o activos, así como los *supuestos* o *supuestos especiales* relacionados con la comercialización de los bienes, activos, obligaciones o colecciones.

Implementación

1 Deberá reseñarse el interés legal inherente a cada activo o la obligación. Es esencial incluir una clarificación para distinguir entre las características del activo en su totalidad y el derecho o interés concreto que está siendo valorado. Cuando el activo sea un inmueble, también deberá hacerse constar la medida en que el inmueble esté, o estará (si fuera necesario), desocupado.

2 Cuando los activos se encuentren en más de un país o estado, el informe debe enumerar los activos dentro de cada país o estado por separado y disponerlos de tal forma que todos los activos de un país o estado queden agrupados. Deberá reseñarse el interés legal inherente a cada activo o la obligación.

3 Cuando las *condiciones de contratación* hayan requerido la identificación separada de los activos u obligaciones por su uso, categoría o clase, el informe deberá estructurarse en consecuencia.

4 En caso de duda sobre lo que constituye un bien o activo individual, el valorador, por lo general, deberá «lotificar» o agrupar los bienes objeto de *valoración* en la manera en que probablemente se hiciese en el caso de producirse una venta real de los intereses inherentes a los bienes a valorar. No obstante, el valorador deberá tratar las diferentes opciones con el cliente y confirmar el enfoque o método adoptado tanto en las *condiciones de contratación* como en el informe. Para más información sobre carteras, identificación de carteras, colecciones y conjuntos de bienes, incluido el formato de informe, véase la OBPVA 9.

e) *Base[s] de valor adoptada[s]*

La base de valor debe ser la adecuada a la finalidad. La fuente de la definición de toda base de valor utilizada deberá ser citada o deberá explicarse dicha base.

Este requisito no resulta de aplicación a la revisión de una valoración en la que no se proporcione una opinión de valor o que no precise comentarios relativos a la base de valor utilizada.

Implementación

1 La *base de valor*, juntamente con su definición (no así el marco conceptual complementario o cualquier otro material explicativo respecto a tal definición) debe constar íntegramente en el informe.

2 Salvo que así se haya convenido en las *condiciones de contratación*, el valorador no está obligado a realizar una *valoración* fundamentada en otra *base de valor* alternativa. No obstante, cuando la *base de valor* no se fundamente en el valor de mercado y la *valoración* sea sustancialmente distinta del *valor de mercado*, será apropiado incluir una declaración explicativa, en su caso, para alertar al usuario de la *valoración* de la posibilidad de que, a pesar de ser pertinente para el uso especificado, la *valoración* puede no guardar relación con el precio que se podría obtener al sacar al mercado el inmueble, el activo o la obligación.

3 En los casos en los que, de forma excepcional, la *valoración* realizada haga referencia a una fecha futura, este hecho deberá reflejarse de forma explícita en el informe (véase el **párrafo (f)** a continuación y la **DBPV 4, párrafo 2.5**). En tales casos será preciso presentar un informe independiente al respecto junto con una declaración confirmando que cumple, en su caso, con cualquier jurisdicción aplicable y/o con las normas nacionales. Una proyección puede adoptar más de una forma y no constituye una clara *base de valor* en sí misma. Sin embargo, dado que se fundamenta sustancialmente en *supuestos especiales*, que pueden o no ser confirmados por hechos reales, su naturaleza difiere del asesoramiento relacionado con una fecha actual o pasada y no debe ser interpretada en igualdad de condiciones. Más concretamente, nunca debe ser descrita o interpretada simplemente como «*valor de mercado*».

f) Fecha de valoración

La **fecha de valoración** puede ser distinta de la fecha de emisión del informe de valoración o de la fecha en la que vayan a realizarse o finalizar las comprobaciones. Cuando así proceda, dichas fechas deberán distinguirse claramente en el informe.

Esta exigencia no resulta de aplicación a las revisiones de valoraciones, salvo que el revisor deba comentar la **fecha de valoración** utilizada en la **valoración** objeto de revisión.

Implementación

- 1 Deberá constar la *fecha de valoración* (véase la **DBPV 1, párrafo 3.2(h)**).
- 2 El valorador deberá hacer constar si se ha producido un cambio importante en las condiciones de mercado, o en las circunstancias de un inmueble, un activo o una cartera, entre la *fecha de valoración* (cuando es anterior a la fecha del informe) y la fecha del informe. En determinados casos es asimismo aconsejable que el valorador le indique al cliente el hecho de que los valores varían con el paso del tiempo y, por ello, una *valoración* efectuada en una fecha concreta puede no ser válida en una fecha anterior o posterior.
- 3 Es preciso tener cuidado adicional cuando se proporcione una proyección de valor, con el fin de garantizar que el cliente entienda que el valor real en la fecha futura, independientemente de la base adoptada, puede diferir del valor real indicado en el informe, y es casi seguro que lo hará si el estado del activo entonces o si las condiciones del mercado en ese momento difieren de las declaraciones sobre los *supuestos especiales* realizadas en el momento de la proyección. Véase también el **párrafo (e)(3)** anterior.

g) Alcance de la comprobación

Será preciso señalar en el informe el **alcance de las comprobaciones** llevadas a cabo, así como las limitaciones a tales comprobaciones establecidas en las **condiciones de contratación** (ámbito de trabajo).

Implementación

- 1 Cuando el activo sea un bien inmueble, el informe deberá reflejar la fecha y el alcance de cualquier *inspección* efectuada y hacer referencia a las partes de dicho bien inmueble a las que no hubiera sido posible acceder (véase la **DBPV 2**). Se deberán tomar medidas equivalentes, adecuadas a la clase de activo en cuestión, en relación a los *bienes personales* tangibles.
- 2 El valorador deberá dejar constancia de si la *valoración* ha sido efectuada sin poder realizar una *inspección* adecuada (véase la **DBPV 2, párrafos 1.2 y 1.7**) o comprobación equivalente.

- 3 En el caso de una revaloración, el informe debe reflejar cualquier acuerdo en relación con el requisito de inspeccionar el inmueble o la frecuencia de tal *inspección* (véase la **DBPV 2**).
- 4 En aquellos casos en los que se valora un importante número de inmuebles, es aceptable incluir una declaración generalizada tratando estos aspectos (esto es, sobre la *inspección*), siempre y cuando no induzca a error.
- 5 Cuando el activo no sea un bien inmueble o un *bien personal* tangible, debe tenerse especial cuidado en el informe para tener en cuenta el grado en que fue posible realizar las comprobaciones.
- 6 En aquellos casos en los que la *valoración* se realice fundamentándose en información restringida, o se trate de una revaloración en la que no haya mediado *inspección*, el informe deberá incluir información pormenorizada sobre dichas restricciones (véase también la **DBPV 1, párrafo 3.2(i)**).

[h] *Naturaleza y fuente[s] de la información que se va[n] a utilizar*

La naturaleza y fuente de toda la información pertinente que se vaya a utilizar, así como el alcance de cualquier verificación que se vaya a realizar durante el proceso de valoración deberán ser divulgados.

El grado en que la información proporcionada por la parte contratante o tercero no haya sido verificada por el valorador deberá indicarse claramente haciendo referencia, en su caso, a cualquier indicación de dicha parte.

A tales efectos, se debe interpretar que el término «información» incluye datos y otras aportaciones similares.

Implementación

- 1 Cuando el cliente proporcione la información que va a ser utilizada, el valorador tiene la responsabilidad de reflejar claramente que dicha información está cubierta por o recogida en las *condiciones de contratación* (véase la **DBPV 1**) y, según proceda, mencionar la fuente de la misma.

En cada caso, el valorador será quien juzgue el grado en que la información a proporcionar pueda ser fiable y si se requieren medidas adicionales razonables para verificarla.

- 2 El valorador debe dejar constancia de si la *valoración* se ha realizado sin contar con información que normalmente se facilitaría o que normalmente estaría disponible. El valorador deberá indicar en el informe (cuando sea posible hacerlo) si se requiere verificar las informaciones o los *supuestos* sobre los cuales se fundamenta la *valoración*, o si no se ha facilitado información considerada relevante.

- 3 Si dicha información o *supuesto* establecido que precisa ser verificado es importante para determinar el importe de la *valoración*, el valorador deberá dejar constancia de que no se puede confiar en el resultado de la *valoración* hasta que dicha información o *supuesto* hayan sido verificados (véase la **DBPV 1, párrafo**

3.2(j)). En el caso de una revaloración, deberá incluirse una declaración sobre los cambios materiales comunicados por el cliente o por el contrario, hacer constar el *supuesto* de que no se han producido cambios materiales.

4 Puede que el cliente espere que el valorador exprese una opinión (y, a su vez, puede que el valorador desee expresar una opinión) sobre las cuestiones jurídicas que inciden en la *valoración*. En tales casos, el valorador deberá entonces hacer constar en el informe cualquier información que deba ser verificada por los asesores jurídicos del cliente o los asesores jurídicos de terceros interesados, antes de que se proceda a la utilización o a la publicación del mismo.

5 El informe debe indicar cualquier información adicional que haya estado a disposición del valorador o que haya sido establecida por el mismo, y que se considere crucial para que el cliente pueda entender y utilizar la *valoración*, en relación con la finalidad para la que fue preparada.

ij) Supuestos y supuestos especiales

Deberá dejarse constancia de todos los *supuestos* y los *supuestos especiales* establecidos.

Implementación

1 Todos los *supuestos* y *supuestos especiales* deberán constar íntegramente en el informe junto con las salvedades que sean necesarias y una declaración que manifieste el acuerdo con el cliente. La conclusión de la valoración y el resumen ejecutivo (si este hubiera sido facilitado) deben exponer de forma explícita todos los *supuestos especiales* que se han establecido para llegar a la cifra indicada en el informe. Cuando los *supuestos* varíen en los diferentes países o estados, el informe deberá dejar asimismo constancia de ese hecho.

j) Restricciones al uso, a la distribución o publicación del informe

Cuando sea necesario o conveniente restringir el uso de la *valoración* o el conjunto de individuos que van a utilizar la *valoración* en cuestión, este hecho deberá indicarse en el informe.

Implementación

1 El valorador debe declarar qué formas de uso, distribución y publicación de la *valoración* se permiten.

2 Cuando la finalidad del informe requiera que se haga referencia a este en una publicación determinada, el valorador deberá elaborar un borrador de la declaración a fin de que sea incluido en la publicación. Dicho borrador deberá ser presentado como documento independiente que podrá adjuntarse al informe.

3 El informe puede publicarse en su totalidad, por ejemplo, en las cuentas anuales de una empresa, aunque lo más habitual es que solo se haga referencia a él. En este caso, resulta esencial que el valorador colabore estrechamente en

la publicación de la declaración a fin de garantizar que todas las referencias al informe son exactas y que no se induce a error al lector. Esto es especialmente importante si se solicita que el valorador se responsabilice de todas las declaraciones o partes de las mismas que se publiquen.

4 Si el informe no se publica en su totalidad, el borrador de declaración deberá prepararse como un documento independiente y entregarse al cliente al mismo tiempo que el informe. El contenido de la declaración puede estar sujeto a la normativa vigente local, pero deberá incluir, como mínimo, la siguiente información:

- el nombre y la cualificación del valorador o de la *empresa* del valorador
- si el valorador es *interno* o *externo* y, cuando sea necesario, confirmación de que se cumplen los criterios específicos relativos a la capacidad del valorador
- la *fecha de valoración* y la *base (o bases) de valor*, así como cualquier *supuesto especial*
- comentario sobre la medida en que los valores se determinaron mediante referencia directa a los datos de mercado, o si se estimaron mediante el empleo de otras técnicas de valoración
- confirmación de que la *valoración* ha sido realizada de conformidad con las presentes normas, o el alcance y los motivos subyacentes a cualquier posible *desviación* y
- una declaración haciendo constar las partes del informe que han sido preparadas por otro valorador o especialista.

5 En el caso de *valoraciones* que sean de interés público o susceptibles de ser utilizadas por terceras personas distintas del cliente que contrata el informe o del cliente a quien va dirigido dicho informe de valoración, el valorador deberá revelar información adicional en el informe de valoración y en las referencias publicadas sobre el mismo. Dichas revelaciones de información quedan recogidas en la **NP 2, sección 5**.

6 El término «publicación» no conlleva la puesta en conocimiento del informe o del importe de la valoración a los solicitantes de hipotecas (créditos) o a los prestatarios de préstamos hipotecarios.

7 El valorador deberá verificar la exactitud de cualquier otro material pertinente relativo a los inmuebles o a la *valoración* que va a ser publicada.

8 También es aconsejable que el valorador revise la totalidad del documento que va a ser publicado y en el que se incluye el informe o la referencia, al objeto de cerciorarse de que no contiene representaciones erróneas sobre cualquier otra cuestión u opinión sobre las que tenga conocimiento el valorador.

9 El valorador debe insistir en que se le remita una copia de la versión final del documento o de la referencia a la valoración antes de su emisión, y adjuntar dicha versión final a la carta de conformidad. El valorador debe asimismo

resistirse a toda presión ejercida por terceros o a la incitación a delegar el poder de firma.

10 El valorador tiene potestad para excluir información sensible del informe que vaya a ser publicado íntegramente, desde el punto de vista comercial, con sujeción a aquellos requisitos legales que resulten de aplicación en un país o estado determinado.

11 Se puede expresar una opinión que, de ser incluida en un documento de carácter público, pueda tener consecuencias sobre el objeto de un litigio o sobre un asunto que está siendo negociado o que está sujeto a ciertos derechos entre el propietario y un *tercero* (como por ejemplo, una opinión sobre el valor del alquiler o valor del capital de un inmueble con una revisión inminente de la renta). El informe también puede incluir información sobre la actividad comercial de una empresa que, en circunstancias normales, no sería del dominio público. Se trata de información sensible desde el punto de vista comercial y el cliente deberá decidir, con sujeción a la aprobación de los auditores y de los organismos reguladores, si debe ser incluida en la publicación.

12 En la referencia publicada, el valorador debe hacer constar las omisiones, declarando que estas se han realizado siguiendo las instrucciones expresas del cliente y contando con la aprobación del organismo regulador y/o de los auditores. De lo contrario, el valorador, inadvertidamente, puede verse expuesto a críticas injustificadas.

13 En aquellos casos en los que no se publique el informe íntegramente, la declaración de publicación deberá hacer constar cualquier *supuesto especial* establecido y cualquier *valoración* adicional facilitada. Del mismo modo, los documentos publicados deberán incluir referencias suficientes a cualquier *desviación*.

14 En cada caso, es responsabilidad del valorador determinar qué constituye una «referencia suficiente». No se consideraría una referencia como «suficiente» si esta no señalase al lector cuestiones de transcendencia fundamental relativas a la base de valor o al importe de la *valoración* o si se corriese el riesgo de inducir a error al lector.

15 Se espera que, en circunstancias normales, el valorador no dé su consentimiento a la publicación de una valoración prospectiva. Cuando, en circunstancias excepcionales, el valorador dé su consentimiento, deben extremarse las precauciones para garantizar que se reproduzca con precisión cualquier estipulación o limitación de responsabilidad asociada.

k) Confirmación de que la valoración ha sido realizada de conformidad con las NIV

El valorador debe proporcionar:

la confirmación de que la *valoración* se ha realizado de conformidad con las *Normas Internacionales de Valoración (NIV)* y de que el valorador

ha evaluado todas las aportaciones relevantes y que las considera apropiadas para la valoración

o (dependiendo de los requisitos concretos de los clientes)

la confirmación de que la *valoración* se ha realizado de conformidad con la *Valoración RICS – Normas Internacionales*, que incorpora las NIV, y, en su caso, con el documento complementario nacional o jurisdiccional de RICS. Cuando proceda, esta confirmación podrá acortarse para incluir solo el título abreviado, «el Libro Rojo de RICS».

En ambos casos se incluirán una nota y una explicación de cualquier *desviación* de las NIV o del Libro Rojo de RICS. Una *desviación* no quedaría justificada si ello conlleva que la *valoración* resulte engañosa.

Implementación

1 No hay una diferencia significativa entre el uso de una u otra forma de aprobación expuestas anteriormente, que se utilizarán según los requisitos concretos del mandato de valoración. Algunos clientes solicitarán la confirmación expresa de que la *valoración* ha sido realizada de conformidad con las NIV, y es, por supuesto, perfectamente natural concederles dicha confirmación. En el resto de casos, la confirmación de que la *valoración* ha sido realizada de conformidad con el Libro Rojo de RICS lleva implícita una garantía doble de cumplimiento: con las normas técnicas NIV y con las Normas profesionales de RICS al completo.

2 Cualquier referencia al nombre de uso común «Libro Rojo» de RICS sin referencia al año de emisión de la edición se entenderá que hace referencia a la versión de las normas operativas de RICS en la *fecha de valoración*, siempre y cuando sea en la fecha de firma del informe o con anterioridad a esta.

3 La declaración de cumplimiento deberá hacer hincapié en las *desviaciones* (véase la **NP 1, sección 6**). Cuando se produzca una *desviación* que no sea obligatoria, no se podrá confirmar el cumplimiento de las NIV.

4 Cuando se sigan las normas de valoración específicas a una jurisdicción concreta, se añadirá una declaración formal sobre el cumplimiento de tales normas.

5 En aquellos casos en los que el valorador incorpore en su informe una *valoración* realizada por otro valorador o *empresa* (ya sea en calidad de subcontratista o como *tercero* experto), deberá confirmarse que dichas *valoraciones* se han realizado de acuerdo con las presentes directrices internacionales u otras directrices que resulten de aplicación en función de las circunstancias.

6 Se podrá requerir al valorador que incluya una *valoración* encargada directamente por el cliente. En tales casos el valorador deberá estar seguro de que dicho informe ha sido preparado conforme a estas normas internacionales.

l) Enfoque y método/s de valoración y sus fundamentos

Al objeto de comprender el importe de la valoración que haya sido determinado en su propio contexto, el informe debe indicar el método o los métodos adoptado(s), las principales aportaciones utilizadas y los motivos centrales subyacentes a las conclusiones adoptadas.

Cuando el informe trate sobre los resultados de la revisión de una valoración, deberá indicar las conclusiones del revisor sobre la información objeto de revisión e incluir los motivos subyacentes.

Este requisito no resultará de aplicación si se ha convenido específicamente y, en consecuencia, se ha hecho constar en las *condiciones de contratación* (ámbito de trabajo), que se presentará un informe de valoración sin ninguna explicación y sin ninguna información complementaria.

Implementación

1 En aquellos casos en los que se requiera la adopción de métodos de valoración y *supuestos* diferentes para distintos activos, es importante que estos se identifiquen y se hagan constar de forma independiente.

m) Importe de la valoración o las valoraciones

Se expresará en la divisa que corresponda.

Esta exigencia no será de aplicación a las revisiones de valoraciones si el valorador no está obligado a proporcionar su propia opinión de valor.

Implementación

1 La opinión de valor deberá aparecer en el cuerpo principal del informe tanto en letras como en cifras.

2 Cuando el mandato de valoración incluya una serie de inmuebles de distintas categorías de uso o emplazados en lugares geográficos distintos, si la *valoración* se desglosa activo por activo o de cualquier otra forma dependerá de la finalidad para el que se requiere la *valoración*, las circunstancias y las preferencias del cliente. Cuando una cartera incluya activos de diferentes tenencias, el valor de los grupos de tenencia puede ser subtotalizado, junto con una declaración sobre el valor global.

3 Generalmente una entidad precisará que el valor de los activos u obligaciones se exprese en la divisa del país en el que está situado. En lo que respecta a los *estados financieros*, dicha divisa se conoce como la «divisa de referencia». Independientemente del emplazamiento del cliente, las *valoraciones* han de realizarse en la divisa del país en el que se encuentra ubicado el activo o la obligación.

4 Si el cliente requiere que la *valoración* se realice en una divisa distinta (por ejemplo, en la divisa de referencia), y a menos que se acuerde lo contrario, el tipo

de cambio a utilizar es el tipo de cambio de cierre (también conocido como el «tipo de cambio al contado») en la *fecha de valoración*.

5 Cuando la valoración precise que la opinión de valor se exprese en más de una divisa (como en el caso de las *valoraciones* de carteras transfronterizas), dicha opinión de valor deberá indicar las divisas adoptadas y el importe deberá aparecer en el cuerpo principal del informe tanto en letras como en cifras. Asimismo, el tipo de cambio que se adopte deberá ser el vigente en la *fecha de valoración* y deberá indicarse en el informe de valoración.

6 Si se identifican los activos y sus valores de forma individual y se consignan en uno o varios anexos a adjuntar al informe, deberá incluirse un resumen de los valores en el cuerpo del informe.

7 El valorador deberá hacer constar si se ha producido un cambio importante en las condiciones de mercado, o en las circunstancias de un activo o una cartera, entre la *fecha de valoración* (cuando es anterior a la *fecha del informe*) y la *fecha del informe*. En determinados casos es asimismo aconsejable que el valorador le indique al cliente el hecho de que los valores varían con el paso del tiempo y, por ello, una *valoración* efectuada en una fecha concreta puede no ser válida en una fecha anterior o posterior.

8 Si surgen «valores negativos» y obligaciones deberá quedar constancia de ello de forma independiente. Los mismos no deben ser compensados.

n) Fecha del informe de valoración

Deberá incluirse la fecha en que se emite el informe. Dicha fecha puede ser distinta de la *fecha de valoración* (véase el punto (f)).

a) Comentarios sobre cualquier incertidumbre sustancial en relación con la valoración en los casos en que sea fundamental garantizar la claridad del usuario de la valoración

Implementación

1 Este requisito solo es obligatorio cuando exista una incertidumbre sustancial. A estos efectos, el término «sustancial» se aplicará en las situaciones en las que el grado de incertidumbre presente en una *valoración* exceda los parámetros que se esperarían y aceptarían normalmente.

2 Todas las *valoraciones* son opiniones profesionales expresadas sobre una *base de valor* declarada, junto con los correspondientes *supuestos* o *supuestos especiales*, que también han de declararse (véase la **DBPV 4**). Una *valoración* no es un hecho. Como todas las opiniones, el nivel de subjetividad variará inevitablemente en cada caso, como también lo hará el grado de certeza (por ejemplo, la probabilidad de que la opinión del valorador sobre el *valor de mercado* coincida exactamente con el precio que se podría obtener en una venta real que tuviera lugar en la *fecha de valoración*, incluso si todas las circunstancias previstas por la definición de *valor de mercado* y los *supuestos* de valoración

fueran idénticos a las circunstancias de una venta real). La mayoría de las *valoraciones* están sujetas a cierto grado de variación (es decir, una diferencia entre opiniones profesionales), un principio perfectamente reconocido por los tribunales de numerosas jurisdicciones.

3 Garantizar la comprensión y confianza del usuario en las *valoraciones* exige claridad y transparencia, de ahí el requisito general expuesto con anterioridad en el apartado (m) de que el informe aluda al método o los métodos adoptado(s), las principales aportaciones utilizadas y los motivos centrales subyacentes a las conclusiones adoptadas, lo que permitiría al usuario entender la cifra de la valoración en su contexto. El alcance y detalle de la explicación que resulta necesario facilitar respecto a los elementos corroborativos, el método de valoración y del contexto del mercado queda en manos del buen juicio en cada caso concreto.

4 Normalmente, las *valoraciones* no necesitarán explicaciones o clarificaciones adicionales más allá del requisito general al que alude el párrafo 3 anterior. No obstante, en ciertos casos puede existir un grado de incertidumbre mayor de lo normal respecto a la cifra de valoración, y cuando esa incertidumbre sea sustancial habrá que añadir un comentario proporcionado para garantizar que el informe no da una falsa impresión. Los valoradores no deben interpretar tal declaración, que expresa una menor confianza en una *valoración* de la habitual, como una confesión de debilidad: no refleja sus habilidades o juicio profesionales, sino un asunto que es adecuado divulgar. De hecho, si el no haber señalado una incertidumbre importante dio al cliente la impresión de que podía haberse dado más peso del debido a la opinión, el informe estaría induciendo a error.

5 Para más información sobre incertidumbre sustancial, véase la OBPVA 10.

p) Una declaración que establezca cualquier limitación de responsabilidad que se haya acordado

Implementación

1 El riesgo, la responsabilidad y los seguros son cuestiones estrechamente ligadas entre sí. Mientras no haya una directriz de aplicación internacional, los *miembros* deberán consultar la información orientativa más reciente de RICS que resulte de aplicación en su jurisdicción, disponible en www.rics.org/uk/upholding-professional-standards/regulation/regulatory-support/professional-indemnity/pii-and-valuation-guidance/

DBPV 4 Bases de valor, supuestos y supuestos especiales

DBPV 4 es de obligado cumplimiento y:

- aplica la Norma Internacional de Valoración (NIV) 104, Bases de valor
- especifica requisitos adicionales obligatorios para los *miembros* de RICS.
- aborda cuestiones particulares en materia de aplicación que puedan surgir en cada caso concreto.

1 Bases de valor

El valorador debe garantizar que la *base de valor* adoptada es apropiada para el propósito de la *valoración* y coherente con el mismo.

Si se utiliza una de las *bases de valor* definidas en estas normas internacionales (incluidas las bases definidas en las NIV), deberá aplicarse según la definición y orientaciones pertinentes, incluida la adopción de *supuestos* o *supuestos especiales* apropiados.

Si se utiliza una *base de valor* que no esté definida en estas normas internacionales (incluidas las bases definidas en las NIV), deberá indicarse y definirse claramente en el informe, que habrá asimismo de señalarlo como desviación en caso de que el uso de la base en un mandato concreto de valoración sea voluntario y no obligatorio.

Cuando se produzca una *desviación* que no sea obligatoria, no se podrá confirmar el cumplimiento de las NIV.

2 Principios generales

2.1 Una *base de valor* es una declaración de los *supuestos* fundamentales de medición de una *valoración*.

2.2 Las siguientes bases se definen en las *Normas Internacionales de Valoración* (véase la NIV 104, párrafo 20.1(a)) y la mayoría de ellas son de uso común, aunque puede que no todos los mercados las hayan adoptado:

- *valor de mercado* (véase la sección 4 más adelante)

- *renta de mercado* (véase la sección 5 más adelante)
- *valor de inversión* (o *valía*) (véase la sección 6 más adelante)
- *valor equitativo* (anteriormente definido en las NIV como valor razonable)
- valor de sinergia y
- valor de liquidación.

Se ha de prestar especial cuidado a la hora de garantizar que cuando se utilice el valor de sinergia, el cliente lo entienda completamente.

2.3 Además, de cara a la presentación de informes financieros, el valor razonable (según las Normas Internacionales de Información Financiera) se reconoce (entre otros, por RICS) y utiliza, aunque de nuevo no de forma universal (véase la información pormenorizada en la sección 7).

2.4 Para algunos mandatos de valoración, especialmente los relacionados con jurisdicciones concretas que pueden tener requisitos obligatorios, podrán especificarse otras *bases de valor* (por ejemplo, en la legislación) o resultar apropiadas (se recuerda a los *miembros* que la NIV 104 contiene ejemplos ilustrativos en el párrafo 20.1 (b)). Si este fuera el caso, el valorador deberá establecer claramente la base adoptada y, en caso de que la adopción de la base no sea obligatoria, argumentar en el informe por qué se considera inapropiado el uso de una base reproducida en las presentes normas internacionales (incluido cualquier documento complementario específico a una jurisdicción) (véase la **NP 1, sección 4**).

2.5 A medida que los mercados siguen desarrollándose y avanzando y que las necesidades de los clientes se van haciendo cada vez más sofisticadas, la demanda de que el asesoramiento de los valoradores incluya algún tipo de predicción es cada vez más habitual. Hay que poner gran cuidado a la hora de garantizar que tal asesoramiento no se malinterpreta o se representa erróneamente, y que todo análisis de sensibilidad se presenta minuciosamente para no socavar la *base de valor* escogida.

2.6 Se advierte a los valoradores de que el uso de una *base de valor* no reconocida o diseñada especialmente para la instrucción en cuestión, sin que exista un motivo válido para ello, podría llevar aparejado el incumplimiento del requerimiento de que el informe de valoración no debe ser ambiguo y no debe inducir al lector a error (véase la **DBPV 3, sección 1**).

2.7 La NIV 104 incluye materiales sobre las «premisas de valoración» que no se reproducen aquí.

3 Bases de valor

3.1 El valorador tiene la responsabilidad de garantizar que la *base de valor* adoptada sea consecuente con la finalidad de la *valoración* y adecuada a las circunstancias. Esta responsabilidad queda supeditada al cumplimiento de todos los requisitos obligatorios, como los impuestos por la ley. Es esencial que la base

que vaya a adoptarse se debata y confirme con el cliente al inicio de cada caso en el que la elección no sea fácil de entender.

3.2 Es importante tener en cuenta que estas *bases de valor* no son necesariamente excluyentes de forma mutua. Por ejemplo, la *valía* de un inmueble o activo para una de las partes, o el *valor equitativo* de un inmueble o activo en el caso de un intercambio entre dos partes determinadas pueden coincidir con el *valor de mercado* aunque se utilicen distintos criterios para el cálculo.

3.3 Debido a que otras bases de valor distintas del *valor de mercado* pueden establecer un valor que no podría obtenerse a través de una compraventa real, se produzca o no en el mercado general, el valorador debe distinguir claramente los *supuestos* o los *supuestos especiales* que son diferentes de, o adicionales a, aquellos que se considerarían adecuados en una estimación del *valor de mercado*. En el apartado correspondiente se exponen ejemplos de *supuestos* y *supuestos especiales* típicos.

3.4 Los valoradores deberán cerciorarse de que, en todos los casos, la *base de valor* se reproduce o se identifica claramente tanto en las *condiciones de contratación* (ámbito de trabajo) como en el informe.

3.5 Se puede encomendar al valorador una instrucción legítima para que preste asesoramiento en materia de valoraciones fundamentadas en otros criterios y, en tal caso, el empleo de otras *bases de valor* puede ser adecuado. En tales casos, la definición adoptada deberá exponerse y explicarse íntegramente. Cuando tales bases difieran significativamente del *valor de mercado*, se recomienda incluir un breve comentario señalando las diferencias.

4 Valor de mercado

El *valor de mercado* se define en la NIV 104, párrafo 30.1, como:

«Cuantía estimada por la que un activo o pasivo se intercambiaría en la fecha de la valoración entre un comprador dispuesto a comprar y un vendedor dispuesto a vender, en una transacción libre tras una comercialización adecuada en la que las partes hayan actuado contando con la información suficiente, de manera prudente y sin coacción».

4.1 El *valor de mercado* es una *base de valor* reconocida internacionalmente y cuenta con una definición bien establecida. Describe un intercambio entre partes que no guardan relación entre sí y que operan libremente en el mercado y representa la cifra que aparecería en un contrato de compraventa hipotético, o documento legal equivalente, en la *fecha de valoración* y que reflejaría todos aquellos factores que tendrían en cuenta los participantes en el mercado, en general, a la hora de elaborar sus ofertas y reflejaría, asimismo, el mayor y mejor uso del activo. Por mayor y mejor uso de un activo se entiende aquel uso que se hace de un activo que maximice su productividad y que sea posible, permisible (desde un punto de vista legal) y factible (desde un punto de vista financiero). Esta premisa se trata en más detalle en la sección 140 de la NIV 104.

4.2 Ignora las distorsiones de precio causadas por un *valor especial* (una cantidad que refleja los atributos particulares de un activo que solo tienen valor para un *comprador específico*) o por el *valor de sinergia*. Representa el precio que probablemente alcanzaría un activo en un amplio abanico de circunstancias. La *renta de mercado* (a continuación) aplica criterios similares para estimar un pago recurrente en vez de una suma de capital.

4.3 Al aplicar el *valor de mercado*, debe tenerse asimismo en cuenta el requisito de que el importe de la valoración refleje el estado actual del mercado y las circunstancias relativas a la *fecha de valoración* efectiva. El marco conceptual completo que define el *valor de mercado* se encuentra en el párrafo 30.2 de la NIV 104.

4.4 Sin perjuicio de la exclusión del *valor especial*, en aquellos casos en los que el precio ofrecido por compradores potenciales en el mercado en general reflejaría una expectativa de cambio en las circunstancias del activo en el futuro, el alcance de dicha expectativa se refleja en el *valor de mercado*. Ejemplos en donde la expectativa de creación u obtención futura de un valor adicional puede incidir en el *valor de mercado* serían:

- la posibilidad de construir donde actualmente no existen permisos para realizar tal proyecto, y
- la posibilidad de crear *valor de sinergia* a través de la fusión con otro inmueble o activo, o intereses dentro del mismo inmueble o activo en una fecha futura.

4.5 La repercusión sobre el valor que surja por el uso de un *supuesto* o un *supuesto especial* no debe confundirse con el valor adicional que un *comprador especial* pueda atribuir a un activo.

4.6 En determinadas jurisdicciones se adopta una *base de valor* descrita como «el mayor y mejor uso», y esta coyuntura bien puede venir definida por la legislación de determinados países o estados, o establecida por la práctica común en tales países o estados.

5 Renta de mercado

La *renta de mercado* se define en la NIV 104, párrafo 40.1, como:

«La cuantía estimada por la que el interés inherente a un bien inmueble se arrendaría en la *fecha de la valoración* entre un arrendador y un arrendatario dispuestos a arrendar, en una transacción libre realizada en base a unas condiciones de arrendamiento adecuadas, tras una comercialización adecuada en la que las partes hayan actuado contando con información suficiente, de manera prudente y sin coacción».

5.1 La *renta de mercado* variará considerablemente en función de las cláusulas del supuesto contrato de arrendamiento. Normalmente las cláusulas del contrato de arrendamiento adecuadas reflejan la práctica habitual en el mercado en el que se ubica el inmueble, aunque para determinadas finalidades deban estipularse

ciertas cláusulas inusuales. Cuestiones tales como la duración del arrendamiento, la periodicidad de las revisiones de renta y las responsabilidades de las partes en cuanto al mantenimiento y los gastos del inmueble incidirán en la *renta de mercado*. En determinados países o estados, los factores legales pueden restringir el contenido de las cláusulas que pueden establecerse en el contrato, o incidir en la repercusión que puedan tener las cláusulas en el contrato. Tales factores legales deberán tenerse en cuenta cuando proceda.

5.2 La *renta de mercado* se utiliza generalmente para indicar el importe por el cual un inmueble desocupado podría arrendarse, o el importe por el cual un inmueble pueda ser alquilado de nuevo al vencimiento del contrato de arrendamiento vigente. La *renta de mercado* no constituye una base adecuada para establecer el importe de la renta a abonar en virtud de una cláusula de revisión de renta en un contrato de arrendamiento. En tal caso deberán utilizarse las definiciones y los *supuestos* especificados en el contrato de arrendamiento.

5.3 Los valoradores deberán tener la precaución de exponer claramente las principales cláusulas del contrato de arrendamiento que se presuponen a la hora de facilitar una opinión sobre la *renta de mercado*. Si en el mercado existe la costumbre de incluir un pago o una concesión como incentivo de una de las partes a la otra para suscribir un contrato de arrendamiento, y esta coyuntura queda reflejada en el montante de la renta acordada, la *renta de mercado* también ha de expresarse de la misma forma. El valorador deberá hacer constar la naturaleza del supuesto incentivo, así como las cláusulas del contrato de arrendamiento presupuestas.

6 Valor de inversión

El *valor de inversión* (*valía*) se define en la NIV 104, párrafo 60.1, como:

«el valor de un activo para un propietario determinado o futuro propietario, en inversiones individuales u objetivos operacionales».

Tal y como implica la definición, y a diferencia del *valor de mercado*, esta *base de valor* no contempla una hipotética operación, sino que es una medición del valor de los beneficios que la titularidad aporta al propietario actual o a un propietario potencial, y asume que estos pueden diferir de los que aportaría a un participante típico del mercado. Se suele utilizar para medir el rendimiento de un activo respecto a los criterios de inversión del propietario.

7 Valor razonable

7.1 La definición de *valor razonable* (adoptada por la Junta de Normas Internacionales de Contabilidad, IASB, en la NIIF 13) es la siguiente:

«El precio que sería recibido por vender un activo o pagado por transferir un pasivo en una transacción ordenada entre participantes del mercado en la fecha de la medición».

7.2 La información orientativa de la NIIF 13 incluye una explicación del método de medición del valor razonable.

7.3 El objetivo de la medición del *valor razonable* es estimar el precio durante una transacción que transcurre de forma ordenada y oportuna, realizada con el fin de vender un activo o transferir una obligación, entre los participantes en el mercado, en la fecha de la medición y en las condiciones actuales del mercado. Por tanto, se describe a veces como un enfoque de ajuste al valor de mercado (en inglés, *mark to market*). De hecho, las referencias a los participantes en el mercado y a una venta en la NIIF 13 dejan claro que, para la mayoría de efectos prácticos, el concepto de *valor razonable* es coherente con el de *valor de mercado* y por tanto no existiría diferencia alguna entre ellos en lo que a la cifra resultante de la valoración se refiere.

7.4 La estimación del *valor razonable* requiere que una entidad determine:

- el activo o la obligación concretos que son objeto de la medición (compatible con su unidad contable)
- respecto a un activo no financiero, la premisa de valoración de que es adecuada a la medición (compatible con su mayor y mejor uso)
- el mercado principal (o el más ventajoso) para el activo o la obligación
- la(s) técnica(s) de valoración adecuada(s) para la medición, teniendo en cuenta la disponibilidad de datos con los que crear aportaciones que representen los supuestos que los participantes en el mercado utilizarían a la hora de establecer el precio del activo o de la obligación y el nivel de la jerarquía del *valor razonable* dentro del cual se clasifican las aportaciones.

7.5 Los valoradores que realicen *valoraciones* con vistas a incluirlas en *estados financieros* deberán familiarizarse con los requisitos pertinentes (véase la OBPVA 1).

8 Supuestos

Los supuestos se establecen cuando el valorador considera razonable aceptar que algo sea verídico sin la necesidad de llevar a cabo una comprobación o verificación específica.

Tales supuestos deben ser razonables y guardar relación con la finalidad para la cual se solicita la valoración.

8.1 La definición completa extraída del glosario de RICS es la que sigue:

«Una suposición que se da por cierta. Se trata de hechos, condiciones o situaciones que afectan al activo (obligación) y/o al enfoque de la *valoración*, que, de mutuo acuerdo, no tienen que ser verificados por el valorador como parte del proceso de valoración. Típicamente, se establece un *supuesto* cuando el valorador no necesita llevar a cabo una comprobación específica para demostrar que algo es cierto».

8.2 Será casi siempre necesario asociar una *base de valor* a los *supuestos* apropiados (o a los *supuestos especiales* —véase la **sección 9** a continuación—) que describan el supuesto estado o la supuesta condición del inmueble o activo en la *fecha de valoración*.

8.3 A menudo se vincula un *supuesto* a una limitación sobre el alcance de las comprobaciones o consultas que el valorador podría realizar (véase la **DBPV 2**). En consecuencia, los *supuestos* que probablemente se incluyan en el informe deberán ser pactados con el cliente e incluidos en las *condiciones de contratación*. En aquellos casos en los que no sea posible incluir *supuestos* en las *condiciones de contratación*, deberán ser pactados por escrito con el cliente antes de emitir el informe de valoración.

8.4 Si, tras realizar una *inspección* o comprobación, el valorador considera probable que un *supuesto* previamente acordado con el cliente resulte ser inapropiado o deba pasar a ser un *supuesto especial*, deberá consensuar con el cliente los *supuestos* y el enfoque o método revisados antes de la conclusión de la valoración y entrega del informe.

8.5 Véase también la OBPVA 8 para más información sobre la aplicación práctica en relación con intereses en bienes inmuebles.

9 Supuestos especiales

Un *supuesto especial* es un *supuesto* realizado por el valorador que o bien asume hechos que difieren de los hechos reales existentes en la *fecha de valoración*, o que no serían asumidos por un participante típico del mercado en la transacción en la *fecha de valoración*.

Cuando sea preciso establecer *supuestos especiales* a fin de realizar la *valoración*, estos deben ser pactados y confirmados de forma expresa y por escrito al cliente antes de la emisión del informe.

Los *supuestos especiales* solo pueden establecerse si, en términos razonables, pueden considerarse realistas, pertinentes y válidos en relación con las circunstancias concretas de la *valoración*.

Implementación

9.1 El valorador puede incluir en el informe algún comentario o evaluación acerca de la probabilidad de que se cumpla un *supuesto especial*. Por ejemplo, es posible que un *supuesto especial* que presuponga que se han concedido los permisos necesarios para el desarrollo de un terreno deba reflejar la repercusión que las condiciones que se podrían imponer tendrían sobre el valor.

9.2 Un *supuesto especial* típico podría consistir en que un inmueble o activo ha sido modificado de una forma determinada, por ejemplo, «el *valor de mercado* en el *supuesto especial* de que las obras hubieran sido terminadas». Dicho de otro modo, se establece cuando un supuesto presupone hechos que difieren de aquellos existentes en la *fecha de valoración*.

9.3 Si un cliente solicita una *valoración* basada en un *supuesto especial* que el valorador considere poco realista, dicho valorador deberá declinar la instrucción.

9.4 Entre los casos en los que puede resultar adecuado establecer un *supuesto especial* cabe destacar, por ejemplo:

- cuando un *comprador especial* haga una oferta, o cuando se prevea que vaya a hacer una oferta
- cuando no sea posible comercializar libremente en el mercado el interés objeto de valoración
- cuando en el pasado se hayan producido cambios físicos en el inmueble o activo y el valorador deba suponer que dichos cambios no se han producido
- cuando se vayan a producir cambios físicos inminentes en el inmueble, tales como la construcción de un nuevo edificio o bien la reforma o demolición de un edificio ya existente
- cuando se produzca un cambio previsto en la ocupación del inmueble o en las actividades mercantiles que tienen lugar en el mismo
- cuando se traten las alteraciones y mejoras efectuadas al amparo de las cláusulas del contrato de arrendamiento
- cuando la propiedad pueda verse afectada por factores medioambientales, como desastres naturales (por ejemplo, inundaciones), fenómenos producidos por el hombre (por ejemplo, la contaminación) o problemas de uso del suelo (por ejemplo, construcciones ilegales).

9.5 A continuación se indican algunos ejemplos de *supuestos especiales* en relación con intereses inherentes a bienes inmuebles:

- cuando se ha otorgado (o se va a otorgar) el permiso de planificación urbanística (sectorización) para realizar un desarrollo del inmueble (incluyendo un cambio de uso)
- cuando se ha finalizado una edificación o cualquier otro desarrollo urbanístico propuesto conforme a un plan y un pliego de condiciones definidos
- cuando el inmueble haya sido modificado de una forma determinada (por ejemplo, tras la retirada de los equipos de procesamiento)
- cuando el inmueble esté desocupado cuando, en realidad, el mismo está ocupado en la *fecha de valoración*
- cuando el inmueble se arriende conforme a unas cláusulas de arrendamiento determinadas cuando, en realidad, el mismo esté desocupado en la *fecha de valoración* o
- cuando el intercambio se produzca entre partes, cuando una o varias de ellas tenga(n) un interés especial y se cree un valor adicional o *valor de sinergia* como consecuencia de la fusión de los intereses.

9.6 Cuando un inmueble haya sufrido daños, los *supuestos especiales* pueden incluir:

- considerar que el estado del inmueble ha sido restablecido a su condición original (dejando constancia de cualquier reclamación de seguros)
- realizar la valoración como solar, suponiendo que se dispone de una licencia de obra para el uso permitido en normativa urbanística.
- renovar o remodelar el inmueble para un uso diferente, reflejando las perspectivas de obtener los permisos de desarrollo urbanístico necesarios.

9.7 La adopción de algunos de estos *supuestos especiales* puede comportar la aplicación de la definición de *valor de mercado*. Los *supuestos especiales* a menudo resultan especialmente apropiados cuando el cliente es un prestamista y se utilizan para ilustrar cómo el cambio en las circunstancias puede afectar potencialmente al valor de un inmueble como garantía.

9.8 En el caso de las *valoraciones* realizadas para ser incluidas en *estados financieros*, la *base de valor* normal excluirá cualquier valor adicional que sea atribuible a los *supuestos especiales*. Sin embargo, si (de forma excepcional) se establece un *supuesto especial*, deberá hacerse constar en cualquier referencia que vaya a publicarse. Véase la **DBPV 3, párrafo 2.2(i), así como (l)**.

10 Valoraciones que reflejan una limitación real o prevista a su comercialización, y ventas forzosas

Cuandoquiera que el valorador o el cliente determinen que una *valoración* debe reflejar una limitación real o prevista a su comercialización, la información pormenorizada sobre dicha limitación deberá ser convenida y establecida en las *condiciones de contratación*.

Implementación

10.1 El valorador puede recibir la instrucción de realizar una *valoración* que refleje una limitación real o prevista a su comercialización, que puede adoptar una o varias formas distintas.

10.2 Si un inmueble o activo no puede ser comercializado libre o adecuadamente, es probable que el precio se vea afectado negativamente. Antes de aceptar la instrucción de prestar asesoramiento sobre el probable efecto de una limitación, el valorador deberá determinar si esta se deriva de una característica inherente al activo o interés objeto de valoración, o de las circunstancias concretas del cliente o de una combinación de ambas.

10.3 Si existe una limitación inherente en la *fecha de valoración*, normalmente será posible evaluar cómo incidirá en el valor. La limitación en cuestión debe ser identificada en las *condiciones de contratación* debiendo aclarar que la *valoración* se realizará en base a dicha limitación. También puede ser apropiado realizar una *valoración* alternativa estableciendo el *supuesto especial* de que la limitación no existía en la *fecha de valoración*, a fin de demostrar su incidencia.

10.4 Es preciso prestar incluso mayor atención si una limitación inherente no existía en la *fecha de valoración*, pero es una consecuencia previsible de un

hecho concreto o de una secuencia de hechos. Alternativamente, el cliente puede solicitar que la *valoración* se realice en base a una limitación específica a la comercialización. En cualquier caso, la *valoración* se realizaría con base en el *supuesto especial* de que la limitación surgió en la *fecha de valoración*. La naturaleza exacta de la limitación deberá constar en las *condiciones de contratación*. También puede ser adecuado realizar una *valoración* sin establecer el *supuesto especial* a fin de demostrar la repercusión que dicha limitación habría tenido de haber surgido.

10.5 Un *supuesto especial* que simplemente haga referencia a una limitación de tiempo para la enajenación, sin estipular los motivos asociados a dicha limitación, no se consideraría un *supuesto* razonable. Sin una clara comprensión de los motivos asociados a dicha limitación, el valorador sería incapaz de determinar la repercusión que tal limitación podría tener sobre las posibilidades de comercialización, las negociaciones de compraventa y el precio alcanzable, o sería incapaz de prestar asesoramiento significativo.

10.6 No debe confundirse una limitación a la comercialización con una venta forzosa. La limitación puede dar lugar a una venta forzosa, pero también puede existir sin obligar al propietario a vender.

10.7 El término «valor de venta forzosa» no debe ser utilizado. Una «venta forzosa» es una descripción de la situación en virtud de la cual tiene lugar el intercambio y no constituye una *base de valor* en sí. Las ventas forzosas surgen cuando se ejerce presión sobre un vendedor determinado para que venda en un momento concreto, como por ejemplo debido a la necesidad de recaudar fondos o de extinguir una obligación antes de una fecha determinada. El hecho de que una venta se califique de «forzosa» significa que el vendedor está sujeto a factores legales o personales externos de carácter comercial y, en consecuencia, la limitación temporal no es una simple preferencia del vendedor. La naturaleza de estos factores externos y las consecuencias de no concluir una venta son igual de importantes a la hora de determinar el precio que se pueda obtener dentro del plazo de tiempo disponible.

10.8 Si bien el valorador puede ayudar al vendedor a determinar el precio que debería ser aceptado en caso de venta forzosa, esto no deja de ser una opinión basada en criterios comerciales. Cualquier relación entre el precio alcanzable en una venta forzosa y el *valor de mercado* es fortuita; no se trata de una *valoración* que pueda determinarse de antemano, sino de una cifra que puede verse como un reflejo de la valía que ese activo tiene para ese vendedor concreto en un momento específico y en un contexto particular. Como se destaca en el párrafo 10.7 anterior, aunque se puede prestar asesoramiento sobre el posible resultado en un caso de venta forzosa, el término es una descripción de la situación en la que tiene lugar la venta y, por tanto, no puede ser utilizado o descrito como *base de valor*.

10.9 Es un error muy generalizado pensar que en un mercado debilitado o bajista existen automáticamente pocos «vendedores dispuestos» y que, en consecuencia, la mayoría de las transacciones que tienen lugar en el mercado son el resultado de «ventas forzadas». De este modo, es posible que al valorador se le solicite que asesore al cliente en materia de ventas forzosas basándose en esta coyuntura. Este argumento carece de fundamento ya que sugiere que

el valorador debe ignorar la realidad de lo que está sucediendo en el mercado. El comentario referido al *valor de mercado* de la **DBPV 4, sección 4** deja claro que un vendedor dispuesto está motivado a vender en las mejores condiciones que el mercado puede ofrecer, tras una comercialización adecuada, sea cual sea el precio. El valorador deberá extremar las precauciones antes de aceptar mandatos de esta índole y deberá explicar al cliente que, cuando no exista una limitación definida que afecte al activo o al vendedor, la base de valor adecuada será el *valor de mercado*. En un mercado en recesión, un porcentaje significativo de las ventas pueden ser realizadas por vendedores que se ven en la obligación de vender, como es el caso de los administradores, liquidadores y síndicos. Sin embargo, y por lo general, tales vendedores están en la obligación de obtener el mejor precio posible en las circunstancias actuales y no pueden imponer condiciones o limitaciones de comercialización excesivas a voluntad. Normalmente estas ventas cumplen con la definición de *valor de mercado*.

11 Supuestos y supuestos especiales relativos a una valoración prospectiva

Los *supuestos, especiales* o de otro tipo, relativos a las valoraciones prospectivas deberán ser pactados con el cliente antes de que el valorador informe a este sobre su opinión de valor.

El informe de valoración debe hacer referencia al mayor grado de incertidumbre que pueda llevar implícito una valoración prospectiva, donde, por definición, no se disponga de ejemplos comparables.

Implementación

11.1 Por su naturaleza, las valoraciones prospectivas se fundamentan íntegramente en *supuestos*, que pueden incluir *supuestos especiales* significativos. Por ejemplo, el valorador puede establecer varios *supuestos* sobre el estado futuro del mercado (rentabilidades, aumento de rentas, tipos de interés, etc.), que han de fundamentarse en estudios o pronósticos fiables basados en las perspectivas económicas.

11.2 Se recomienda extremar las precauciones al objeto de garantizar que todos los *supuestos* se establecen:

- de acuerdo con cualquier norma nacional o jurisdiccional aplicable
- de forma realista y verosímil
- de forma clara y exhaustiva en el informe.

11.3 Al establecer *supuestos especiales*, hay que prestar especial atención a la fiabilidad y precisión de los métodos, herramientas o datos utilizados para realizar las predicciones o extrapolaciones.

DBPV 5 Enfoques y métodos de valoración

DBPV 5 es de obligado cumplimiento y:

- aplica la Norma Internacional de Valoración (NIV) 105, Enfoques y métodos de valoración (*Valuation Approaches and Methods*)
- aborda cuestiones particulares en materia de aplicación que puedan surgir en cada caso concreto.

Los valoradores tienen la responsabilidad de adoptar y justificar, si fuera necesario, los enfoques y métodos de valoración utilizados para realizar mandatos individuales de valoración. Estos siempre tienen que tener en cuenta:

- la naturaleza del activo (u obligación)
- el objetivo, el uso previsto y el contexto del mandato en concreto y
- todos los requisitos legales u obligatorios que resulten de aplicación en la jurisdicción en cuestión.

Los valoradores también han de tener en consideración las buenas prácticas de la disciplina o campo de valoración en el que ejercen su profesión, aunque esto no debería restringir el uso de su buen juicio en mandatos de valoración individuales para alcanzar una opinión de valor que se adecúe a su objetivo.

A menos que así lo exija de forma expresa la ley o cualquier otro requisito obligatorio, ningún enfoque o método de valoración tiene preferencia sobre otro. En algunas jurisdicciones y/o con ciertos fines, se espera o exige que se utilice más de un enfoque para llegar a una conclusión equilibrada. En este sentido, el valorador tiene que estar siempre preparado para explicar los enfoques y métodos adoptados.

Implementación

1 Aunque no hay una definición formal y universalmente reconocida de «enfoque de valoración», el término se utiliza habitualmente para designar la forma general en que se acomete el encargo de valoración con vistas a determinar el valor de un activo u obligación concretos. El término «método de valoración» se utiliza generalmente para aludir al proceso o técnicas concretos utilizados para valorar o calcular el resultado.

2 Las *valoraciones* se necesitan para cubrir intereses diversos en diferentes tipos de activos para un amplio abanico de finalidades. Dada esta diversidad,

el enfoque de la estimación de valor, y por supuesto el método o técnica que se utilice en un caso, puede resultar inapropiado en otro. Al utilizar la definición operativa dispuesta en el párrafo 1, el enfoque general de valoración queda normalmente clasificado en una de estas tres categorías principales:

- El *enfoque de mercado* se basa en la comparación del activo objeto de la valoración con activos (u obligaciones) similares para los que hay información disponible sobre precios, como en el caso de operaciones de mercado sobre un tipo de activo u obligación igual o similar en un plazo adecuado.
- El *enfoque o método de capitalización de rentas* se basa en la capitalización o conversión de ingresos (flujos de efectivo) presentes o previstos, que pueden adoptar numerosas formas, en un único valor de capital actual. Entre las formas que puede adoptar, la capitalización de ingresos de mercados convencionales o el descuento de una proyección de ingresos concreta, pueden ambas considerarse apropiadas según el tipo de activo y según si los participantes de mercado adoptarían tal enfoque.
- El *enfoque de coste de reposición* se basa en el principio económico, en donde un comprador no pagaría más por adquirir un activo similar donde el coste actual de reemplazar un activo por otro de las mismas características, ya sea por adquisición o por construcción.

3 Detrás de cada método y enfoque de valoración estriba la necesidad de hacer como si tales comparaciones fueran posibles a efectos prácticos, dado que este es un ingrediente esencial a la hora de alcanzar una perspectiva de mercado. Es perfectamente posible llegar a una opinión de valor adoptando más de un enfoque y método o técnica, a menos que la legislación o una autoridad competente imponga un requisito obligatorio específico. Hay que prestar un cuidado especial si se confía en el *enfoque de coste de reposición* como el enfoque único o primario, dado que la relación entre costes y valor rara vez es directa.

4 Los métodos de valoración pueden incluir un amplio abanico de herramientas o técnicas analíticas, así como diferentes formas de modelos matemáticos, muchas de las cuales se sirven de prácticas numéricas y estadísticas. Como norma general, cuanto más avanzado sea el método, más vigilancia se necesita para garantizar que no hay incoherencias internas, por ejemplo, en relación con los *supuestos* adoptados.

5 Para más información sobre los enfoques y métodos, véanse las *Normas Internacionales de Valoración*, concretamente la NIV 105 Enfoques y métodos de valoración. Hay que hacer hincapié, no obstante, en que el valorador es el responsable último de la selección de los enfoques y métodos que se utilizarán en el mandato individual de valoración, a menos que la legislación o una autoridad competente imponga un requisito obligatorio específico.

5ª parte: Aplicaciones de las valoraciones

Introducción

Esta sección del Libro Rojo trata la aplicación e implementación de las normas internacionales en contextos específicos, ya sea para un fin determinado o en relación con un tipo de activo concreto.

Las orientaciones sobre la buena praxis de valoración - aplicaciones (OBPVA) que se muestran a continuación pretenden abarcar las cuestiones fundamentales que hay que tener en cuenta; asimismo, abordan en más detalle la aplicación de las normas en contextos específicos. Si bien no son preceptivas en sí mismas, las OBPVA incluyen enlaces y referencias cruzadas a material importante contenido en las *Normas Internacionales de Valoración* y a material de estas normas internacionales que sí es obligatorio. Con estos enlaces y referencias cruzadas se pretende ayudar a los *miembros* a encontrar material pertinente para el mandato de valoración concreto en el que estén trabajando.

Se recuerda a los *miembros* que las NIV incluyen las siguientes Normas sobre Activos:

- NIV 200 Negocios e intereses inherentes a negocios
- NIV 210 Activos intangibles
- NIV 300 Instalaciones y equipos
- NIV 400 Intereses inherentes a los bienes inmuebles
- NIV 410 Propiedades en desarrollo
- NIV 500 Instrumentos financieros

La lista completa de OBPVA de RICS es la siguiente:

- OBPVA 1 – Valoraciones para su inclusión en estados financieros
- OBPVA 2 – Valoraciones de intereses para préstamos garantizados
- OBPVA 3 – Valoraciones de negocios y de los intereses inherentes a negocios
- OBPVA 4 – Valoración de inmuebles individuales ligados a una actividad económica
- OBPVA 5 – Valoración de instalaciones y equipos
- OBPVA 6 – Valoración de intangibles
- OBPVA 7 – Valoración de bienes personales, entre ellos arte y antigüedades
- OBPVA 8 – Valoración de los intereses inherentes a los bienes inmuebles
- OBPVA 9 – Identificación de carteras, colecciones y conjuntos de bienes
- OBPVA 10 – Asuntos que puedan dar origen a una incertidumbre sustancial en la valoración.

OBPVA 1 – Valoraciones para su inclusión en estados financieros

El contenido de esta nota guía es recomendable, no obligatorio. Así mismo, dirige a los *miembros* hacia contenidos obligatorios relevantes de estas normas globales, incluidas las *Normas Internacionales de Valoración*, mediante referencias cruzadas señaladas en letra negrita. Estas referencias cruzadas sirven para orientar a los *miembros* y no alteran el estado del contenido presentado más adelante. Se recuerda a los *miembros* que:

- esta guía no puede abarcar todas las circunstancias posibles. Por ello, han de tener en cuenta los hechos y circunstancias de cada encargo particular al emitir juicios de valoración
- se debe tener en cuenta el hecho de que ciertas legislaciones locales pueden tener requisitos específicos que no contemplan estas recomendaciones.

1 Ámbito

1.1 La siguiente información orientativa proporciona comentarios adicionales sobre la *valoración* de inmuebles, activos y obligaciones para su inclusión en *estados financieros*.

1.2 Las *valoraciones* para su inclusión en *estados financieros* requieren un cuidado especial, ya que deben cumplir estrictamente con las normas de presentación de informes financieros aplicables adoptadas por la entidad. Se recomienda encarecidamente a los valoradores que aclaren desde el principio qué normas han adoptado sus clientes.

1.3 Si bien la adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) está hoy en día generalizada, otras normas de información financiera pueden estar vigentes o seguir estando vigentes en las distintas jurisdicciones.

1.4 En todos los casos, se recuerda a los valoradores que las normas de información financiera NIIF y no NIIF siguen evolucionando (por lo que dichos valoradores deben siempre hacer referencia a las normas vigentes en la fecha de los *estados financieros*).

2 Valoraciones de conformidad con Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)

2.1 En los casos en los que la entidad haya adoptado las NIIF, la *base de valor* será el *valor razonable* (véase también la **DBPV 4, sección 7**) y la NIIF 13 Medición del Valor Razonable resultará asimismo de aplicación. Es esencial que el valorador esté familiarizado con las exigencias de la NIIF 13, en especial en relación con las exigencias de revelación de información. La NIIF 13 puede obtenerse en www.ifrs.org

3 Valoraciones de activos del sector público con arreglo a las Normas de Contabilidad del Sector Público Internacional (IPSAS, por sus siglas en inglés)

3.1 Cuando los activos del sector público se incluyan en *estados financieros* que cumplan con las Normas de Contabilidad del Sector Público Internacional (IPSAS) deberá consultarse la versión de las normas aplicables en la fecha de presentación de los informes financieros. Dicha versión puede consultarse en www.ifac.org/public-sector

4 Otros casos

4.1 Los requisitos legislativos, reglamentarios, contables o jurisprudenciales pueden requerir la modificación de esta aplicación en algunos países/estados o en determinadas condiciones.

OBPVA 2 Valoraciones de intereses para préstamos garantizados

El contenido de esta nota guía es recomendable, no obligatorio. Así mismo, dirige a los *miembros* hacia contenidos obligatorios relevantes de estas normas globales, incluidas las *Normas Internacionales de Valoración*, mediante referencias cruzadas señaladas en letra negrita. Estas referencias cruzadas sirven para orientar a los *miembros* y no alteran el estado del contenido presentado más adelante. Se recuerda a los *miembros* que:

- esta guía no puede abarcar todas las circunstancias posibles. Por ello, han de tener en cuenta los hechos y circunstancias de cada encargo particular al emitir juicios de valoración
- se debe tener en cuenta el hecho de que ciertas legislaciones locales pueden tener requisitos específicos que no contemplan estas recomendaciones.

1 Ámbito

1.1 La siguiente información orientativa proporciona comentarios adicionales sobre la *valoración* de intereses inherentes a bienes inmuebles y a otros activos tangibles para préstamos garantizados.

1.2 Los requisitos obligatorios dispuestos en las presentes normas internacionales se indican con referencias cruzadas en **letra negrita**. Si bien en la mayoría de jurisdicciones el resto del material tiene carácter orientativo, los valoradores han de consultar siempre el documento complementario nacional que sea de aplicación (véase la **NP 1, sección 4**) para conocer los requisitos obligatorios adicionales.

2 Antecedentes

2.1 Los ejemplos más frecuentes de garantías en relación con los intereses inherentes a los bienes inmuebles en los que es probable que se solicite el asesoramiento de un valorador son:

- (a) inmuebles que son o serán para uso y disfrute del propietario (propietario-arrendatario)

- (b) inmuebles que son o serán empleados para fines de inversión
- (c) inmuebles que están dotados de las instalaciones necesarias para el desarrollo de una actividad mercantil y que se han valorado en función del potencial de negocio que poseen, e
- (d) inmuebles que son o pretenden ser objeto de desarrollo urbanístico o remodelación.

Cada uno de estos ejemplos se trata en mayor profundidad en el párrafo 6.2 de esta OBPVA.

2.2 Esta OBPVA aborda las siguientes cuestiones relativas, de forma específica, a las *valoraciones* para préstamos garantizados:

- la aceptación de instrucciones y la revelación de información
- independencia, objetividad y conflictos de interés
- la *base de valor* y los *supuestos especiales* y
- la presentación de informes y la revelación de información.

2.3 En la mayoría de las jurisdicciones existe un amplio abanico de activos que se ofrecen como garantía de préstamos y una gran variedad de instrumentos de crédito disponibles, por lo que cada caso particular requerirá un enfoque ligeramente diferente. Por tanto, corresponde al valorador y al prestatario acordar las variaciones que estimen oportunas, con sujeción al **párrafo 4 de la NP 1**. El objetivo fundamental es que el valorador comprenda las necesidades y los objetivos del prestamista, incluidas las condiciones del préstamo que se contempla, y que el prestamista comprenda el asesoramiento que se le presta. Estos principios se aplican por igual a intereses inherentes a bienes inmuebles y a otros activos tangibles.

3 Independencia, objetividad y conflictos de interés

3.1 Se recuerda a los *miembros* que de acuerdo con la **NP 2, sección 3**, deberán actuar en todo momento con integridad, independencia y objetividad, y evitar los conflictos de interés y aquellas acciones o situaciones que no sean compatibles con sus obligaciones profesionales. Adicionalmente se recuerda a los *miembros* que deberán asimismo declarar cualquier conflicto de interés potencial (ya sea personal o profesional) a todas las partes pertinentes. Es necesario señalar que estos requisitos adquieren especial importancia y relevancia en el contexto de los préstamos garantizados.

3.2 Cuando así se les solicite o exija, los valoradores que cumplan con las disposiciones en materia de independencia y objetividad con arreglo a la **NP 2, párrafo 3** pueden confirmar estar actuando como «valoradores independientes», con sujeción al párrafo 3.3.

3.3 El prestamista puede especificar determinados criterios adicionales de independencia en el caso de una *valoración* para préstamos garantizados. También puede haber criterios específicos que se apliquen en jurisdicciones

individuales. A falta de requerimiento expreso, se entenderá que los criterios adicionales incluyen la estipulación de que el valorador no tiene o no ha tenido vinculación o participación previa, futura o prevista con el prestatario o prestatario potencial, con el activo a valorar o con ninguna otra parte que tenga relación con una transacción para la que se solicita el préstamo. Por «vinculación o participación previa» se entiende cualquier relación mantenida en el transcurso de los 24 meses anteriores a la fecha de la instrucción o fecha de convenio de las *condiciones de contratación* (la primera que se produzca), pero determinadas jurisdicciones podrían estipular o adoptar un plazo de tiempo superior.

3.4 Cualquier vinculación o participación previa o actual con el prestatario o con el inmueble o el activo a valorar debe ser revelada al prestamista con anterioridad a la aceptación del mandato de realizar la valoración. La revelación también debe ampliarse a toda vinculación o participación futura prevista (la referencia al «prestatario» abarca también al prestatario potencial o a cualquier otra parte que esté relacionada con la transacción para la que se requiere el préstamo). Entre los ejemplos de vinculaciones o participaciones que pueden dar lugar a un conflicto de interés figuran las situaciones en las que el valorador o la *empresa*:

- mantiene una larga relación profesional con el prestatario o con el propietario del inmueble o activo
- presenta la transacción al prestamista o al prestatario, por lo cual se generarán unos honorarios que serán debidos al valorador o a la *empresa*
- tiene un interés financiero en el activo o en el prestatario
- representa al propietario del inmueble o activo en una transacción relacionada
- representa (o ha representado) al prestatario en la compraventa del inmueble o activo
- ha sido contratado para intervenir en la venta o arrendamiento de una promoción concluida en el inmueble o activo objeto de valoración
- ha participado recientemente en una transacción de mercado relacionada con el inmueble o activo
- ha prestado asesoramiento profesional remunerado sobre el inmueble o activo a los propietarios actuales o anteriores o a sus prestamistas, y/o
- está ofreciendo servicios de consultoría en materia de desarrollo urbanístico a los propietarios actuales o anteriores.

3.5 Se recuerda a los valoradores que (de acuerdo con el párrafo 3.1 expuesto anteriormente) deberán ponderar si cualquier vinculación o participación previa, actual o prevista con el inmueble o activo o con las partes involucradas es motivo suficiente para crear un conflicto en relación con la obligación del valorador de ser independiente y objetivo. Cuestiones importantes que considerar son el cálculo del interés financiero de una de las partes involucradas en la transacción, la posibilidad de que el valorador o una *empresa* puedan beneficiarse sustancialmente del resultado de una valoración determinada y el nivel de honorarios percibidos por una de las partes involucradas como porcentaje de los ingresos totales obtenidos.

3.6 Si el valorador estima que toda vinculación o participación da lugar a un conflicto inevitable con la obligación que tiene para con el cliente potencial, deberá rechazar la instrucción.

3.7 Si el valorador y el cliente convienen que los conflictos potenciales pueden evitarse introduciendo otras medidas que permitan tramitar la instrucción, dichas medidas deberán hacerse constar por escrito en las *condiciones de contratación* y en el informe.

3.8 Si bien el valorador puede tener en cuenta el punto de vista del cliente potencial a la hora de decidir si una vinculación o participación reciente, actual o prevista crea un conflicto, sigue siendo la responsabilidad profesional del valorador decidir si acepta o declina la instrucción, teniendo en cuenta los principios establecidos por las Normas de Conducta de RICS. Si se acepta la instrucción a pesar de que se haya revelado una vinculación o participación importante, RICS podrá solicitar al valorador que justifique su decisión. Si este no aportase una justificación satisfactoria, RICS podrá adoptar medidas disciplinarias al respecto.

3.9 Los *miembros* deberán consultar la directriz profesional de RICS *Conflictos de interés* para obtener información adicional.

4 Aceptación de instrucciones y revelaciones de información

4.1 Se recuerda a los valoradores que las *condiciones de contratación* deben incorporar los requisitos mínimos de la **DBPV 1, párrafo 3.1**. Cuando el prestamista tenga requisitos adicionales o alternativos deberán ser confirmados, extremando las precauciones a la hora de acordar y hacer constar los *supuestos especiales* que se hayan establecido.

4.2 En determinados casos, una de las partes, distinta del prestamista previsto, por ejemplo, un prestatario potencial o un agente, puede solicitar una *valoración* para un préstamo garantizado. Si dicha parte desconoce, o no desea revelar, la identidad del prestamista previsto, deberá hacerse constar en las *condiciones de contratación* que la *valoración* puede no resultar aceptable para un prestamista. Esto puede deberse a que ciertos prestamistas consideran que la *valoración* realizada por un prestatario o un agente no es lo suficientemente independiente, o porque el prestamista en cuestión debe realizar sus informes conforme a ciertos requisitos específicos.

4.3 El valorador deberá consultar si ha habido alguna transacción reciente o si se ha acordado un precio provisional respecto de cualquiera de los inmuebles a valorar. En caso de desvelarse tal información, será necesario recabar información adicional, como, por ejemplo, en qué medida fue comercializado el inmueble, la repercusión de cualquier incentivo, el precio que se obtuvo o fue acordado y si el mismo era el mejor precio que se podía obtener.

4.4 El valorador debe solicitar información pormenorizada de las condiciones de los servicios de préstamo que contempla el prestamista.

4.5 Se recuerda a los valoradores que deben cerciorarse de que se revela toda la información requerida por la instrucción, conforme a lo previsto por la **DBPV 1, párrafo 3.1**, y teniendo en cuenta las cuestiones recogidas en el párrafo 6.

5 Bases de valor y supuestos especiales

5.1 El *valor de mercado* es la *base de valor* que debería emplearse para las *valoraciones* o estimaciones de valor para préstamos garantizados. No obstante, ciertas jurisdicciones reconocen o requieren expresamente bases alternativas, por ejemplo, mediante la legislación o la normativa. Un ejemplo de ello es el «valor del crédito hipotecario». Estas bases alternativas pueden acarrear (y a menudo acarrear) enfoques o supuestos estipulados, y podrán por tanto derivar en un valor, destinado a utilizarse en un préstamo garantizado, que es notablemente diferente al *valor de mercado* tal y como se define en la NIV 104, párrafo 30.1 y se reproduce en la **DBPV 4**. El resultado de esta valoración, que a veces se describe como una «valoración según modelo» («mark to model», en inglés) para distinguirlo de un enfoque de ajuste al valor de mercado («mark to market»), solo debe utilizarse para el objetivo específico para el que se ha llevado a cabo. Esto es así porque muchas veces la base o modelo utilizado es una herramienta de evaluación de riesgos (o forma parte de ella), y el riesgo se ve principalmente desde la perspectiva del prestamista durante un largo período de tiempo. Aunque es adecuado que los valoradores presten asesoramiento utilizando estas *bases de valor* alternativas, lo que es fundamental es que quede claro qué *base de valor* concreta se ha adoptado.

5.2 Cualquier *supuesto especial* (véase la **DBPV 4, sección 9**) establecido para obtener el valor indicado deberá ser acordado por adelantado y por escrito con el prestamista e incluido en el informe.

5.3 A continuación se enuncian algunos ejemplos de las circunstancias que a menudo surgen en las *valoraciones* para préstamos garantizados, en las que puede ser adecuado establecer *supuestos especiales*:

- cuando se ha concedido el permiso de planificación urbanística para el desarrollo del inmueble
- cuando se ha producido un cambio físico en el inmueble, como puede ser una nueva edificación o una remodelación
- cuando se ha acordado un nuevo arrendamiento con cláusulas determinadas o cuando se ha fijado el importe a abonar en la revisión de la renta
- cuando hay un *comprador especial*, que podría ser el prestatario
- cuando se debe ignorar una limitación que podría impedir que se sacase o se expusiese el inmueble al mercado de forma adecuada
- cuando ha entrado en vigor una nueva calificación económica o medioambiental
- cuando la propiedad sufre desgastes medioambientales por causas naturales, humanas o por cuestiones relacionadas con la ordenación territorial

- cuando debe ignorarse cualquier volatilidad inusual en el mercado a *fecha de valoración*, y
- cuando se ha ignorado cualquier contrato de arrendamiento entre las partes involucradas.

La lista anterior no es exhaustiva, y los *supuestos especiales* apropiados dependerán de las circunstancias bajo las cuales se ha solicitado la *valoración*, así como de la naturaleza del inmueble objeto de valoración.

5.4 Cualquier *valoración* realizada para préstamos garantizados que incluya el establecimiento de *supuestos especiales* deberá ir acompañada de un comentario acerca de cualquier diferencia importante con el valor indicado, incluyendo y sin incluir tal *supuesto especial*.

6 Informes y revelaciones de información

6.1 Al margen de las cuestiones establecidas en la **DBPV 3, párrafo 2.2**, algunos de los aspectos que suelen tener que considerarse y comentarse en el informe sobre préstamos garantizados son:

- la revelación de cualquier vinculación o participación (véase la subsección 4 de esta OBPVA) identificada en las *condiciones de contratación* originales o en las enmiendas posteriores de las mismas, o cualquier disposición acordada al objeto de evitar posibles conflictos de interés. Si no existió vinculación o participación por parte del valorador, será necesario hacer constar una declaración a este respecto
- el método de valoración adoptado, respaldado (cuando sea necesario o cuando así se solicite) por los cálculos realizados (téngase en cuenta que en algunas jurisdicciones, se estipulará en cierta medida un método o metodología concretos)
- cuando el inmueble haya estado sujeto a una transacción reciente, o si se hubiera revelado el precio acordado provisionalmente, el grado en que tal información ha sido aceptada como prueba (testigo) del valor. Si la consulta que realiza el valorador no desvela información alguna, el valorador deberá hacer constar una declaración en este sentido en el informe, acompañándola de la petición de que, si tal información saliese a la luz antes de que finalice la concesión del préstamo, el asunto deberá ser remitido al valorador para que proceda a su consideración
- el comentario relativo a la idoneidad del inmueble como garantía del préstamo hipotecario, teniendo en cuenta la duración y las condiciones del préstamo contemplado. Si se desconocen las condiciones del préstamo, el comentario deberá limitarse a las posibilidades generales de comercialización del inmueble
- todas las circunstancias conocidas por el valorador que podrían afectar al precio (el valorador deberá informar también al prestamista de esta coyuntura y facilitarle una aproximación de la repercusión que esta pudiera tener)

- cualquier factor que pudiera contradecir de forma potencial la definición la *base de valor* o sus *supuestos* subyacentes deberá tenerse en cuenta y explicarse sus posibles repercusiones
- potencial y demanda de usos alternativos o cambios previstos en el modo o categoría de ocupación actuales
- la demanda de ocupación potencial de la propiedad
- el deterioro o si se han detectado materiales nocivos
- comentario de toda catalogación medioambiental o económica
- comentario sobre problemas medioambientales, como el potencial de inundación, el historial de contaminación o los usos ilegales del terreno
- tendencias pasadas, presentes y futuras, y la volatilidad del mercado local y/o la demanda de esa categoría de propiedades
- las posibilidades de comercialización del interés y si son sostenibles durante todo el período del préstamo
- detalles de todas las transacciones significativas comparables que se han utilizado y su relevancia para la *valoración*
- cualquier otro asunto descubierto durante las comprobaciones normales que puede influir de forma notable en el valor al que se ha llegado y
- si los inmuebles son o pretenden ser objeto de desarrollo urbanístico o remodelación con fines residenciales, el impacto de incentivar a los compradores.

Los factores relacionados con la *sostenibilidad* (véase la OBPVA 8) tienen cada vez más influencia en el mercado, y las *valoraciones* para préstamos garantizados deberían tener siempre en cuenta su relevancia respecto al mandato concreto.

6.2 En los siguientes párrafos se señalan cuestiones que puede ser apropiado incluir a la hora de valorar intereses en diferentes categorías de bienes inmuebles, tal y como se enuncian en el párrafo 2.1 de la presente OBPVA.

a) Inmuebles que son o serán para uso y disfrute del propietario (propietario-arrendatario)

Entre los *supuestos especiales* típicos que pueden surgir a la hora de valorar esta categoría de inmuebles figuran:

- cuando se ha otorgado (o se va a otorgar) el permiso de planificación urbanística para realizar un desarrollo del inmueble, incluyendo un cambio de uso
- cuando se ha finalizado una edificación o cualquier otro desarrollo urbanístico propuesto conforme a un plan y un pliego de condiciones definidos
- cuando se cuenta con todas las licencias y consentimientos necesarios
- cuando el inmueble ha sido modificado de una forma determinada (por ejemplo, tras la retirada de equipos o instalaciones) y
- cuando el inmueble esté desocupado cuando, en realidad, el mismo está ocupado en la *fecha de valoración*.

b) Inmuebles que son o serán empleados para fines de inversión

(i) El contenido adicional de los informes deberá incluir:

- un resumen de los contratos de arrendamiento ocupacionales, indicando si se ha procedido, o no, a su lectura y la fuente de toda información que se ha utilizado
- una declaración y un comentario sobre los ingresos actuales del arrendamiento y una comparativa del valor de renta de mercado actual. Cuando el inmueble se compone de una serie de unidades diferentes que son susceptibles de arrendarse de forma individual, deberá facilitarse información independiente de cada uno de ellos
- cuando no se pueda disponer fácilmente de información, un *supuesto* relativo a la solvencia del arrendatario, o comentario, desde el punto de vista del mercado, acerca de la calidad, adecuación y solvencia del arrendatario.
- un comentario sobre la continuidad de los ingresos durante la vida del préstamo (y los riesgos que amenacen tal sostenibilidad), haciendo especial énfasis en la resolución de los contratos de arrendamiento, así como las tendencias del mercado anticipadas (esto deberá considerarse dentro de un contexto más amplio de *sostenibilidad*) y
- un comentario acerca del potencial de reurbanización o remodelación al final de los contratos de arrendamiento ocupacionales.

(ii) Entre los *supuestos especiales* típicos que pueden surgir a la hora de valorar esta categoría de bienes inmuebles figuran:

- si se ha acordado o determinado una nueva renta, por ejemplo, tras una revisión de renta
- si se han terminado los arrendamientos existentes, y el inmueble está desocupado y puede ser arrendado, o
- si se ha firmado un contrato de arrendamiento conforme a unas cláusulas determinadas.

c) Inmuebles que están dotados de las instalaciones necesarias para el desarrollo de una actividad mercantil y que se han valorado en función del potencial de negocio que poseen

(i) El cierre de la empresa podría repercutir de forma significativa en el *valor de mercado*. El valorador deberá por tanto informar sobre su repercusión, ya sea de forma individual o como una combinación de uno o más de los siguientes *supuestos especiales*:

- cuando el negocio se haya cerrado y el inmueble esté desocupado
- cuando el inventario comercial haya sido agotado o eliminado
- cuando las licencias, las autorizaciones, los certificados y/o los permisos hayan caducado o corran el riesgo de hacerlo y/o
- cuando las cuentas y los registros comerciales no se encuentren a disposición de los compradores potenciales.

(ii) Entre los *supuestos especiales* típicos que pueden surgir a la hora de valorar esta categoría de bienes inmuebles figuran:

- los *supuestos* sobre el rendimiento comercial y
- las previsiones de rendimiento comercial que difieren sustancialmente de las expectativas actuales del mercado.

d) *Inmuebles que son o pretenden ser objeto de desarrollo urbanístico o remodelación*

(i) El contenido adicional de los informes deberá incluir:

- comentarios sobre los costes y la consecución de contratos
- comentarios sobre la viabilidad del proyecto propuesto
- si la *valoración* se basa en el método residual, se debe indicar la sensibilidad de la *valoración* a cualquier *supuesto* establecido
- las implicaciones sobre el valor de posibles costes excesivos o de retrasos en el contrato y
- comentarios sobre el plazo de tiempo previsto para la reurbanización o remodelación, ya que puede afectar al valor actual debido a molestias y/o falta temporal de utilidad.

(ii) Entre los *supuestos especiales* típicos que pueden surgir a la hora de valorar esta categoría de inmuebles figuran:

- si las obras descritas habían sido finalizadas de forma correcta y eficiente, cumpliendo con todos los requisitos legales pertinentes
- si la promoción finalizada había sido arrendada, o vendida, en las condiciones definidas, o
- si una venta o un arrendamiento anteriormente acordado no ha podido llevarse a cabo.

(iii) Cuando se solicite una *valoración* de acuerdo con el *supuesto especial* de que las obras habían concluido a *fecha de la valoración*, el valor a indicar vendrá determinado por las condiciones del mercado existentes en dicha *fecha de valoración*. Cuando se solicite una *valoración* de acuerdo con el *supuesto especial* de que las obras concluirán en una fecha futura y la *fecha de valoración* concuerde con dicha fecha futura, se recuerda al valorador que deberá desarrollar e informar de la opinión de valor de acuerdo con la **DBPV 1, párrafo 3.2(k)** y la **DBPV 3, párrafo 2.2(i)**.

6.3 Se considera buena praxis adjuntar al informe cualquier carta de instrucción y las *condiciones de contratación* así como hacer mención a estos documentos en el cuerpo del informe.

OBPVA 3 Valoraciones de negocios y de los intereses inherentes a negocios

El contenido de esta nota guía es recomendable, no obligatorio. Así mismo, dirige a los *miembros* hacia contenidos obligatorios relevantes de estas normas globales, incluidas las *Normas Internacionales de Valoración*, mediante referencias cruzadas señaladas en letra negrita. Estas referencias cruzadas sirven para orientar a los *miembros* y no alteran el estado del contenido presentado más adelante. Se recuerda a los *miembros* que:

- esta guía no puede abarcar todas las circunstancias posibles. Por ello, han de tener en cuenta los hechos y circunstancias de cada encargo particular al emitir juicios de valoración
- se debe tener en cuenta el hecho de que ciertas legislaciones locales pueden tener requisitos específicos que no contemplan estas recomendaciones.

1 Ámbito

1.1 La siguiente información orientativa proporciona comentarios adicionales sobre la *valoración* de empresas e intereses inherentes a empresas y sobre la aplicación práctica de la **NIV 200, Negocios e intereses inherentes a negocios**. Todas las referencias cruzadas a los requisitos obligatorios están resaltadas en **negrita**.

2 Introducción

2.1 A los efectos de esta aplicación, se entenderá por «interés parcial» la titularidad de uno o varios derechos que representan menos de la totalidad de todos los derechos sobre un bien tangible o un *intangible*, como es el derecho a usar, no así a vender, un activo o inmueble. Se entenderá por «interés fraccional» la titularidad de un porcentaje del derecho o de los derechos sobre un bien tangible o *intangible* (si tales derechos se encuentran en la totalidad del activo, o si constituyen un interés parcial inherente al activo) como es la titularidad de un activo compartido por más de una parte.

2.2 La NIV 200 define un negocio como «una actividad comercial, industrial, de servicios o de inversión». La presente OBPVA trata la *valoración* de negocios completos (ya sean empresas, comerciantes individuales o sociedades, incluidas

las sociedades de responsabilidad limitada), así como la valoración de los intereses inherentes a los mismos, tales como acciones y participaciones o intereses sociales.

2.3 Esta OBPVA no aborda la *valoración de intangibles* (para lo cual véase la OBPVA 6), *instalaciones y equipos* (para lo cual véase la OBPVA 5), terrenos, o de otros activos tangibles que en ocasiones pueden formar parte de un negocio. No obstante, a menudo puede solicitarse al valorador que utilice la *valoración* de tales activos que hubieran realizado otros valoradores expertos, por ejemplo, de bienes raíces y de derechos sobre los minerales.

2.4 La *valoración* de intereses financieros, capital de préstamo, obligaciones, opciones, *warrants*, convertibles y valores de renta fija puede asimismo formar parte de una valoración de un negocio.

2.5 Al objeto de satisfacer la **NP 2, sección 2**, es importante que el valorador ejerza de forma regular la actividad de *valoración*, puesto que es esencial tener conocimiento práctico sobre los factores que inciden en la inversión en un determinado inmueble, activo, negocio o acción.

3 Ámbito de trabajo y condiciones de contratación

3.1 El conocimiento en materia de valoración que tienen los clientes varía ampliamente. Algunos tienen un conocimiento profundo sobre la *valoración* de empresas, mientras que otros no están familiarizados con los términos y conceptos utilizados por los valoradores de empresas.

3.2 Es importante que tanto el ámbito del trabajo a realizar como las *condiciones de contratación* se entiendan y se pacten entre el valorador y el cliente antes de que dé comienzo la instrucción. Deberá hacerse constar el activo o la obligación, o el interés específicamente inherente al activo o a la obligación a valorar, o el derecho (o los derechos) a estimar. Será necesario especificar:

- la estructura jurídica de la entidad de negocio
- si el activo a valorar es el interés en su totalidad o si se trata de un interés fraccional
- si el activo a valorar se limita a, o excluye, ciertos activos o ciertas obligaciones, y
- la clase (o clases) de acciones de que se trate.

3.3 Todos los *supuestos* que se establezcan deberán figurar claramente en cumplimiento de la **DBPV 4, secciones 8 y 9**. Por ejemplo, el valorador deberá indicar si presupone que los propietarios de las acciones o de los intereses parciales tienen intención de vender o mantener dichos intereses, o si determinados activos o determinadas obligaciones propiedad del negocio deben ser ignorados.

3.4 Pueden darse situaciones en las que un interés inherente al activo a valorar esté compartido con otros, por ejemplo en casos de uso común o propiedad compartida, y tales casos habrán de especificarse claramente.

3.5 Es posible que los valoradores deseen elaborar cartas de contratación tipo que puedan ser utilizadas para cualquier tipo de valoración. En los casos en los que una *valoración* deba cumplir el Libro Rojo de RICS, el valorador deberá redactar unas *condiciones de contratación* que cumplan con las condiciones mínimas establecidas en la **NP 2, sección 7** y la **DBPV 1**, adaptadas, en la medida que sea necesario, para que sean válidas para una *valoración*.

4 Empresas e intereses inherentes a empresas

4.1 Una *valoración* de empresas puede componerse de la totalidad de la actividad de una entidad o de una parte de la actividad. Es importante distinguir, en la medida que sea necesario, entre el valor de totalidad, el valor de un interés parcial (véase el párrafo 2.1 expuesto anteriormente), los valores de determinados activos u obligaciones de la entidad, y el uso previsto de la *valoración* (por ejemplo, con fines de planificación fiscal o con fines internos de gestión), antes de que dé comienzo la *valoración*.

4.2 Es fundamental dejar clara la «finalidad» de la *valoración*, así como su «uso previsto». El término «finalidad» puede hacer referencia a la provisión de una opinión de acuerdo con una *base de valor* concreta, por ejemplo, *valor de mercado* o *valor razonable*. El término «uso previsto» puede hacer referencia a un tipo de transacción o actividad, por ejemplo, la presentación de informes financieros.

4.3 Cuando se valoren activos individuales, divisiones y obligaciones que puedan ser susceptibles de ser transferidos de forma independiente, deberán ser valorados, siempre que sea posible, teniendo en cuenta sus respectivos *valores de mercado* más que mediante un reparto de la totalidad del valor del negocio.

4.4 A la hora de valorar una empresa o el interés inherente a una empresa el valorador deberá ponderar si se podría obtener un valor más alto en base a una liquidación y, si es así, considerar la posibilidad de obtener dicho valor, teniendo en cuenta la participación accionaria.

4.5 Independientemente de la participación accionaria (ya sea un propietario, una sociedad o en forma corporativa), los derechos, los privilegios y las condiciones inherentes a ese interés deben ser contemplados en la *valoración*. Las participaciones accionarias pueden ser la totalidad del negocio, o una parte o acciones del mismo, y puede ser importante distinguir entre la titularidad legal y la titularidad usufructuaria, los derechos y las obligaciones inherentes al interés y aquellos derechos que pueden figurar en cualquier acuerdo entre los accionistas actuales. Por lo general, los derechos de titularidad se establecen en documentos vinculantes desde el punto de vista jurídico, tales como estatutos sociales, acta constitutiva, memorandos de negocios, estatutos, artículos de asociación u otros acuerdos y pactos de accionistas.

4.6 Los documentos a los que se hace referencia en el párrafo 4.5 anterior pueden contener limitaciones a la transferencia y pueden indicar la *base de valor* que debe emplearse en una transferencia del interés empresarial. Es importante distinguir entre los derechos y las obligaciones inherentes al interés a valorar. Por ejemplo, la documentación relativa a la titularidad puede exigir que la *valoración* se realice en base a un porcentaje prorrateado del valor de la entidad, sin importar la magnitud del interés. El valorador deberá entonces cumplir con tales exigencias y con los derechos inherentes a cualquier otra clase de interés. La NIV 200 proporciona comentarios adicionales sobre los derechos de titularidad.

4.7 Una participación no controladora puede tener un valor inferior a una controladora, a pesar de que una participación mayoritaria no controla necesariamente la entidad. El control de voto y otros derechos quedarán establecidos por los marcos legales mencionados en el párrafo 4.5 y puede controlar o vetar incluso las participaciones minoritarias en determinadas circunstancias. A menudo hay diferentes clases de participaciones patrimoniales en un negocio, cada una con diferentes derechos.

4.8 Es importante entender correctamente el motivo por el que se solicita al valorador que realice la *valoración* de una empresa, dado que la *valoración* puede ser necesaria para una amplia variedad de finalidades. Entre los ejemplos figuran la presentación de informes financieros, la fiscalidad, las asignaciones del sector público, las transacciones y las emisiones de acciones, la opinión de valor justo, los acuerdos bancarios, la insolvencia y administración, la gestión del conocimiento, o la revisión de la cartera. La finalidad introducirá varias *bases de valor*, algunas regidas por el derecho y la jurisprudencia, y otras regidas por las normas internacionales y nacionales de la praxis de valoración profesional.

4.9 Las *bases de valor* que se emplean normalmente en estas *valoraciones* son el *valor razonable*, el valor de mercado razonable, el *valor de mercado*, el valor de mercado libre, el *valor de inversión*, el valor de propietario y el valor neto obtenible. Es importante comprobar los términos de las *bases de valor*, que pueden describirse, por ejemplo, en acuerdos de accionistas, en la legislación o en normativas. Los valoradores deben ser conscientes de los requisitos de la **NP 1, sección 3, 4 y 7**, relativas al empleo de una *base de valor* que no esté recogida en el Libro Rojo.

4.10 Dependiendo de qué normas y praxis se adopten en lo relativo a las *bases de valor*, las *valoraciones* que se realicen del mismo activo pueden ser distintas. Por ejemplo, debido a las normas relativas a las *valoraciones* fiscales, una autoridad fiscal podría contemplar una *valoración* de forma diferente de la que lo haría un litigante, el socio de una fusión o un *comprador especial*.

4.11 Si bien el valorador debe tener en cuenta los rendimientos futuros que la empresa podría obtener, así como los aspectos, a menudo teóricos, de *valoración* (factores sobre todo de índole fiscal), en última instancia, la empresa que se va a valorar es la que realmente existe, o la que podría existir sobre una base comercial en la *fecha de valoración*. Por lo tanto, el valorador necesita justificar las expectativas operativas futuras del negocio. Estas expectativas

pueden basarse, en parte, en el rendimiento histórico real y, en parte, en una expectativa nocional no lograda. Serán las de los participantes en el mercado, identificados por el valorador, tras una investigación adecuada acerca de la empresa y las perspectivas del sector, y tras las conversaciones mantenidas con los operadores de la empresa en lo referente a sus expectativas.

4.12 Dado que el concepto subyacente gira en torno a los beneficios que el comprador puede esperar obtener de la titularidad, estos se estiman, generalmente, después de deducir los costes comerciales de la gestión de la entidad de negocio. Por lo tanto, cuando una entidad de negocio no asuma costes de gestión reales, el valorador deberá ponderar la deducción de los costes de gestión nocionales a una tasa de mercado para obtener la rentabilidad a los efectos de valoración de empresas.

4.13 En multitud de casos el valorador necesitará aplicar más de un método o enfoque de valoración, especialmente cuando la información o las pruebas sean insuficientes para permitir al valorador que emplee únicamente un método o enfoque. En tales casos, el valorador podrá emplear métodos o enfoques adicionales para obtener la *valoración* final, indicando por qué se ha dado preferencia a una o varias metodologías en concreto. El valorador deberá tener en cuenta todos los métodos o enfoques de valoración y justificar por qué no se ha empleado un método o enfoque determinado.

5 Información

5.1 La *valoración* de empresas a menudo depende de la información recibida de los propietarios y de sus asesores o representantes. El valorador deberá especificar qué utilidad se ha adjudicado a la información e indicar los fundamentos para aceptar y emplear, sin verificación, la información proporcionada por el cliente o por su representante. Es posible que haya que verificar una parte o la totalidad de la información, y esto deberá figurar en el informe de valoración. Aunque el valor puede depender, en gran medida, de las expectativas futuras, los antecedentes pueden resultar útiles a la hora de determinar cuáles podrían ser, razonablemente, estas expectativas.

5.2 El valorador debe ser consciente de los acontecimientos económicos pertinentes, de las tendencias del sector y del contexto en el que se realiza la *valoración*, por ejemplo, la perspectiva política, las políticas gubernamentales, la inflación y las tasas de interés, así como la actividad del mercado. Estos factores pueden afectar a las empresas de distintos sectores de maneras diferentes.

5.3 El interés objeto de valoración reflejará la situación financiera de la empresa en la *fecha de valoración*. Es preciso comprender la naturaleza de los activos y de las obligaciones, y se espera que el valorador sepa qué activos u obligaciones se emplean para generar ingresos, y cuáles son redundantes para dichas actividades en la *fecha de valoración*. El valorador también debe tener en cuenta, cuando proceda, los activos o las obligaciones no incluidos en los balances de situación.

6 Comprobaciones de valoración

6.1 Como requisito mínimo, los valoradores no deben contemplar la realización de una *valoración* si se carece de un conocimiento profundo de la trayectoria y de las actividades asociadas a la empresa y/o del activo o de los activos. También necesitarán tener un conocimiento integral, en su caso, de las estructuras de gestión, así como del personal, del estado del sector en cuestión, de las perspectivas económicas generales y de los factores políticos. Asimismo, deben asegurarse de prestar atención a cuestiones tales como los derechos de los accionistas minoritarios. Por estas razones, es preciso que los valoradores cuenten con las competencias adecuadas en materia de *valoración* de empresas.

6.2 Entre los requisitos de información necesarios para ayudar al valorador a la hora de comprender la empresa y/o el(los) activo(s) objeto de valoración figurarían:

- los *estados financieros* más recientes e información pormenorizada sobre las proyecciones o previsiones actuales y anteriores
- descripción y trayectoria de la empresa o del activo, incluido cualquier amparo jurídico
- información sobre la empresa o el activo y cualquier material protegido por derechos de propiedad intelectual y activos intangibles (por ejemplo, conocimientos técnicos y de *marketing*, investigación y desarrollo, documentación, gráficos y manuales de diseño, incluyendo cualquier licencia/aprobación/autorización/permisos comerciales, etc.)
- estatutos sociales, memorandos sociales, acuerdos de accionistas, acuerdos de suscripción y otros acuerdos de garantía
- actividades concretas de la empresa y de sus filiales o empresas asociadas
- derechos de clase de todas las clases de acciones y obligaciones (seguridad sobre los activos)
- informes de valoración anteriores
- producto(s) comercializado(s), respaldado(s) o extendido(s) por la empresa e intangibles
- mercado(s) de la empresa, competencia, barreras a la incursión en esos mercados, planes de negocios y de comercialización, *due diligence*
- alianzas estratégicas e información pormenorizada sobre las sociedades en participación (*joint venture*)
- si los acuerdos contractuales pueden ser cedidos o transferidos en cualquier acuerdo de *intangibles* o de regalías
- principales clientes y proveedores
- objetivos, tendencias o desarrollos previstos en el sector y cómo estos pueden afectar a la empresa o al activo
- políticas contables

- análisis de las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas (DAFO)
- condicionantes de mercado clave (por ejemplo, monopolio o posición de mercado dominante, cuota de mercado)
- grandes gastos de capital previstos
- posiciones de la competencia
- tendencias estacionales o cíclicas
- cambios tecnológicos que repercutan en la empresa o en el activo
- vulnerabilidad de cualquier fuente de materias primas o de cualquier acuerdo
- si se ha producido alguna adquisición o fusión reciente en el sector en torno a la *fecha de valoración*, así como los criterios que se aplicaron
- si ha habido alguna evolución significativa o si se han producido cambios importantes en la empresa desde la última fecha contable (por ejemplo, información de gestión, presupuestos, previsiones)
- ofertas para adquirir la empresa o negociaciones mantenidas con bancos y otros garantes para salir a bolsa
- gestión de la investigación y del desarrollo (por ejemplo, acuerdos de confidencialidad, subcontratistas, formación e incentivos)
- *valoraciones* de activos subyacentes.

6.3 Gran parte de la información a utilizar en la valoración procederá del cliente(s) y es posible que no se pueda verificar. En tales casos, el informe de valoración deberá reflejar esta coyuntura. Puede, sin embargo, extenderse a la información obtenida de otros valoradores expertos o a otros comentarios o fuentes bien informadas, según lo establecido en el párrafo 5.1, y deberá señalarse si se ha utilizado dicha información.

7 Enfoques y metodología de valoración

7.1 En términos generales, la teoría de la *valoración* reconoce cuatro enfoques diferenciados a la hora de valorar acciones y empresas. Estos son:

- el *enfoque de mercado* (en ocasiones conocido como el enfoque de comparación de mercado directo)
- el *enfoque o método de capitalización de rentas*
- el *enfoque de coste de reposición* y
- el enfoque basado en el activo.

7.2 Si bien es cierto que los *enfoques de mercado* y de *capitalización de rentas* pueden emplearse para valorar cualquier empresa o interés inherente a la misma, el *enfoque de coste de reposición* resultará normalmente de aplicación, salvo que los ingresos y flujos de caja no se puedan determinar de forma fiable, como por ejemplo en el caso de las empresas de nueva creación y empresas de reciente creación.

7.3 Una alternativa que puede emplearse en la *valoración* de empresas y de los intereses inherentes a las mismas es el enfoque basado en el activo, que se fundamenta, si es necesario, en la revaloración de los activos subyacentes. Algunos ejemplos serían las sociedades patrimoniales y las sociedades de inversión, y las sociedades de inversión que poseen acciones de la compañía que cotiza en bolsa.

7.4 Se recomienda, siempre que sea posible, la participación de aquellos sujetos en el mercado que son capaces de proporcionar información sobre las operaciones y sobre aquellas condiciones del mercado que resultan fundamentales para el uso adecuado de los datos a analizar.

Enfoque o método de mercado

7.5 El *enfoque de mercado* estima el valor de un activo comparándolo con operaciones de compraventa recientes o con ofertas de inmuebles sustitutos o similares a la empresa objeto de valoración, así como información de mercado pertinente.

7.6 Los dos *enfoques de mercado* principales son el «método múltiple de mercado» y el «método basado en transacciones similares». Estos se fundamentan en datos obtenidos a partir de tres fuentes principales:

- mercados bursátiles públicos
- el mercado de adquisición donde se intercambian empresas completas y
- transacciones anteriores realizadas con las acciones de la entidad objeto de valoración u ofertas presentadas, cuyo objeto es la empresa que valorar.

7.7 El método múltiple de mercado se centra en la comparación de los activos en cuestión con activos y empresas similares y que cotizan en bolsa. Si se aplica este método, los indicadores que hay que utilizar en la valoración se derivarán de los antecedentes y de datos operativos relativos a elementos comparables. En lo posible, estos se seleccionan a partir de datos relativos al propio sector, o a un sector afectado por los mismos factores económicos que el sector al que pertenece la empresa objeto de valoración, y se evalúan tanto desde un punto de vista cualitativo como cuantitativo. Los datos se ajustan, posteriormente, teniendo en cuenta las fortalezas y debilidades del activo en cuestión en relación con las empresas seleccionadas, y se aplican a los datos operativos pertinentes del activo en cuestión con el fin de obtener una aproximación del valor. Por lo general, los datos obtenidos se ajustan de forma adecuada (apoyándose en la información obtenida del mercado, la cual se presenta en el informe) para reflejar las diferentes propiedades o características. Ejemplos de tales cuestiones son las diferencias en la percepción del riesgo y en las expectativas futuras, así como las diferencias en la participación accionaria, incluyendo el nivel de control, la capacidad de comercialización y la magnitud de la sociedad.

7.8 El método basado en transacciones similares emplea indicadores de valoración fundamentados en los cambios históricos de transacciones que se han producido en las acciones de la empresa y/o activo en cuestión, o en sectores relacionados. Estos indicadores se ajustan posteriormente y se aplican

a los datos operativos pertinentes del activo en cuestión con el fin de obtener una aproximación del valor.

7.9 En algunos sectores, las empresas se compran y se venden en base a la praxis de mercado establecida o en base a ciertas reglas generales, las cuales a menudo (aunque no de forma exclusiva) se derivan de indicadores o porcentajes de facturación y no de indicadores ligados a la rentabilidad. Cuando existan tales reglas generales, y haya constancia de que los compradores y los vendedores del mercado real las emplean, es posible que el valorador de empresas deba tenerlas en consideración. No obstante, sería prudente que el valorador cotejara los resultados derivados de este tipo de prácticas de mercado con uno o más métodos. Habrá que asegurarse de que la «praxis de mercado establecida» no se ha visto desbancada con el tiempo por cambios en las circunstancias.

Enfoque o método de capitalización de rentas

7.10 El *enfoque o método de capitalización de rentas* comprende una serie de variantes, pero fundamentalmente se basa en los ingresos que un activo pueda generar durante su vida útil restante o durante un período de tiempo determinado. Esta estimación viene determinada tomando como referencia tanto el rendimiento histórico como las previsiones. Cuando no se disponga de esta información, en su lugar será apropiado el empleo del método de capitalización en base a un único período.

7.11 El método de capitalización en base a un único período estima, comúnmente, el valor mediante la capitalización de esos ingresos. En cada caso será necesario comprender perfectamente los beneficios económicos y contables, su comportamiento histórico basado, por lo general, en estados financieros históricos y las previsiones. Los beneficios normalizados después de impuestos vienen determinados, y si es necesario ajustados, para reflejar las diferencias entre los beneficios y flujos de caja históricos reales y aquellos que podría obtener un comprador de la empresa en la *fecha de valoración*.

7.12 Otros ajustes adicionales podrían ser replantear las transacciones que no sean libres y los costes en los que se incurrió con partes vinculadas, considerando las condiciones comerciales, y reflejar la incidencia de acontecimientos no recurrentes, ya sea en materia de ingresos o costes. Los despidos puntuales y los beneficios o las pérdidas excepcionales son algunos ejemplos de ello. Las comparaciones en materia de depreciación y contabilidad del inventario deberían ser comparables.

7.13 Los beneficios se capitalizan luego en relación con el precio y la ganancia. Se puede realizar un ejercicio similar mediante la aplicación de un múltiplo de capitalización adecuado a los beneficios normalizados antes de impuestos. A menudo se aplica un múltiplo de capitalización adecuado al beneficio antes de impuestos e intereses (EBIT), o al beneficio consolidado antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones (EBITDA). En estos casos se debe tratar de distinguir entre:

- el valor de empresa (que también tienen en cuenta la deuda de la empresa y los activos líquidos poseídos por la entidad que pudieran mitigar el precio de compra del adquirente) y
- el valor patrimonial (es decir, el valor de las acciones).

7.14 El valor de empresa se obtiene, a menudo, mediante la capitalización de los beneficios o flujos de efectivo antes de los costes de amortización de la deuda, empleando una capitalización o tasa de descuento que es el coste medio ponderado del capital (WACC, por sus siglas en inglés) de una combinación comparable de deuda y capital. El valor patrimonial es el valor de empresa menos el *valor de mercado* de la deuda neta, pero se puede establecer mediante la estimación del flujo de caja patrimonial.

7.15 Las técnicas relativas al valor actual estiman el valor de un activo por el valor actual de su flujo de caja económico futuro, que es la liquidez que genera un activo, o un conjunto de activos, o una empresa de negocios a lo largo de un período de tiempo. Estas pueden incluir los ingresos, los ahorros de costes, las deducciones fiscales y los ingresos producto de su enajenación. Cuando se aplica a la *valoración* de empresas, las indicaciones de valor se desarrollan mediante el descuento de flujos de caja previstos, estimados, en su caso, para incluir el crecimiento y la inflación de los precios, a su valor presente neto a una tasa de retorno. La tasa de retorno incorpora la tasa libre de riesgo para el uso de los fondos, la tasa de inflación prevista y los riesgos asociados a la inversión y al mercado en cuestión. La tasa de descuento seleccionada se basa generalmente en las tasas de retorno disponibles de inversiones alternativas de tipo y calidad similares en la *fecha de valoración*. Los términos tales como «tasa de retorno» pueden tener significados distintos para determinados individuos, por lo que los valoradores deberán definir qué indican exactamente tales términos.

7.16 Los valores de los activos atípicos o extraordinarios, esto es, aquellos que la empresa posee, pero que no se utilizan en las operaciones empresariales, deben tenerse en cuenta en los valores de empresa o patrimoniales.

7.17 El *enfoque o método de capitalización de rentas*, tal como se aplica empleando el dividendo *base de valor*, es común en las *valoraciones* de empresas, principalmente en relación con las participaciones minoritarias. En el caso de la *valoración* de empresas, los indicadores de valor se desarrollan determinando los dividendos futuros y previstos de una acción, y una tasa de retorno, empleando modelos de descuento de dividendos y de rendimiento inicial.

Enfoque o método de coste de reposición

7.18 El *enfoque de coste de reposición* indica el valor de un activo por el coste de crear o sustituir el activo por otro similar, bajo la premisa de que un comprador no pagaría más por un activo que el coste de obtener uno de igual utilidad. Este método se emplea con frecuencia a la hora de valorar las sociedades de inversión o empresas de capital intensivo. Sin embargo, normalmente no se emplea, salvo cuando se han ponderado los otros dos enfoques, pero se

considera que estos no son aplicables. En tal caso, el informe hará constar una explicación del por qué se ha optado por ello.

7.19 Cuando se aplica a la *valoración* de empresas, la obsolescencia, el mantenimiento y el valor temporal del dinero son aspectos que merecen consideración. Si el activo objeto de valoración es menos atractivo que un activo equivalente moderno, por motivo de antigüedad u obsolescencia, el valorador puede necesitar ajustar el coste del equivalente moderno percibido, obteniendo así el coste de reposición depreciado.

Enfoque o método basado en el activo

7.20 El enfoque basado en el activo estima el valor de empresa y activo tomando como referencia el valor de cada activo y las obligaciones. Este enfoque se adopta, comúnmente, en el ámbito de la inversión inmobiliaria y en escenarios de carteras de inversión en acciones (sociedades de inversión). Este no es el enfoque normalmente preferencial para las empresas comerciales, salvo cuando estas no pueden alcanzar una rentabilidad adecuada a partir de los activos tangibles utilizados en la empresa, o cuando una empresa comercial también tiene una actividad de inversión sustancial o excedentes de caja. El valor neto del activo por acción se puede descontar o mejorar mediante la adición de una prima.

7.21 Los *supuestos* y las aportaciones en materia de valoración pueden basarse en datos reales o en información presupuesta. Es probable que el *enfoque de mercado* se base en las aportaciones reales, tales como los precios obtenidos en la venta de activos o empresas similares y los ingresos o beneficios reales generados. Las aportaciones presupuestas pueden incluir previsiones o proyecciones de flujo de caja. Para aquellas *valoraciones* que adoptan el enfoque de coste de reposición, las aportaciones reales pueden incluir el coste real de un activo, mientras que las aportaciones presupuestas pueden tener en consideración un coste estimado de un activo y otros factores, tales como la actitud percibida ante el riesgo que supongan otros actores en el mercado.

7.22 Como regla general, la *valoración* por suma, a veces conocida como *valoración* por reunión, debe ser evitada. En consecuencia, cuando se valore la totalidad de diversos activos o partes componentes de una entidad, el valorador deberá evitar obtener el valor del todo simplemente sumando los valores indicados para los distintos activos independientes o partes componentes.

8 Informes

8.1 En los casos en los que una *valoración* deba cumplir el Libro Rojo de RICS, el valorador deberá redactar un informe que cumpla con las condiciones mínimas establecidas en la **DBPV 3**. Por lo general, el informe consta de una breve sección introductoria o resumen ejecutivo que define la instrucción, resume la conclusión y sirve de introducción a la información pormenorizada del informe. La estructura debe ir de lo general a lo específico, ofreciendo así un flujo lógico de

datos y análisis en el que tengan cabida todas las consideraciones necesarias, para llegar a las conclusiones de la valoración.

8.2 La mayoría de los informes cuentan con las siguientes secciones principales, aunque no necesariamente en este orden:

- introducción
- finalidad y *base de valor*
- *supuestos y supuestos especiales*
- objeto de la *valoración*
- descripción y trayectoria de la empresa
- contabilidad y políticas contables
- análisis de *estados financieros*
- análisis del plan de negocios y de *marketing*, y perspectivas
- resultados de la búsqueda de comparables y transacciones comparativas
- sector en el que opera la empresa, entorno económico, rendimientos y evaluación del riesgo
- limitaciones medioambientales
- métodos de valoración y conclusión
- advertencias, declaraciones de limitación de responsabilidad y limitaciones.

8.3 Algunos informes contarán con una sección independiente que incluya un análisis general de la metodología de valoración, que a menudo sigue a la introducción. Si los datos de índole nacional, regional y económica son importantes para la empresa y los activos, se puede dedicar una sección propia a cada uno de ellos.

8.4 Cuando proceda, la información factual, o las fuentes de la misma, deben ser identificadas, ya sea en el cuerpo del informe o en los apéndices. Cuando se requiera la opinión de un experto al objeto de un litigio, el informe debe cumplir con los requisitos que establezca la jurisdicción local y debe por tanto contener todas las revelaciones de información pertinentes, incluida la declaración acerca de las cualificaciones del experto y la declaración jurada.

9 Confidencialidad

9.1 La información relativa a muchos de los activos de la empresa será de carácter confidencial. Los valoradores deben hacer todo lo que esté a su alcance para preservar dicho carácter confidencial y, más en concreto, en relación con la información obtenida con respecto a activos comparables. Cuando así lo exija el cliente, el valorador de empresas deberá cumplir con todas las solicitudes de suscripción de acuerdos de confidencialidad o de acuerdos similares.

OBPVA 4 Valoración de inmuebles individuales ligados a una actividad económica

El contenido de esta nota guía es recomendable, no obligatorio. Así mismo, dirige a los *miembros* hacia contenidos obligatorios relevantes de estas normas globales, incluidas las *Normas Internacionales de Valoración*, mediante referencias cruzadas señaladas en letra negrita. Estas referencias cruzadas sirven para orientar a los *miembros* y no alteran el estado del contenido presentado más adelante. Se recuerda a los *miembros* que:

- esta guía no puede abarcar todas las circunstancias posibles. Por ello, han de tener en cuenta los hechos y circunstancias de cada encargo particular al emitir juicios de valoración
- se debe tener en cuenta el hecho de que ciertas legislaciones locales pueden tener requisitos específicos que no contemplan estas recomendaciones.

1 Antecedentes

1.1 Ciertos inmuebles ligados a una actividad económica, se valoran empleando el método de *valoración* basado en los beneficios (también conocido como el *método de capitalización de rentas*). La siguiente guía orientativa establece los principios de este método de valoración, pero no trata acerca del enfoque pormenorizado de una *valoración*, el cual puede variar en función del inmueble a valorar.

1.2 Esta OBPVA solo se refiere a la *valoración* de un inmueble individual que se valora en base a su potencial económico.

1.3 Algunos inmuebles normalmente se compran y se venden en base a su potencial actividad económica. Algunos ejemplos de estos inmuebles son: hoteles, pubs, bares, restaurantes, clubs nocturnos, estaciones de servicio, residencias de ancianos, casinos, cines, teatros y otros inmuebles destinados al entretenimiento. La característica esencial de este tipo de inmueble es que ha sido diseñado o adaptado para un uso específico, y la falta de flexibilidad resultante por lo general significa que el valor del interés inherente al inmueble está intrínsecamente ligado a los rendimientos que pueda obtener un propietario a partir de ese uso. Por tanto, el valor refleja el potencial rendimiento económico del inmueble. Se puede contrastar con inmuebles genéricos, que pueden ser utilizados para una variedad de actividades mercantiles diferentes, tales como oficinas, uso industrial o comercial.

1.4 Los ejemplos enumerados en el apartado 1.3 anterior no pretenden conformar una lista exhaustiva. Otro tipo de propiedades (como aparcamientos, centros de jardinería, parques de caravanas, incineradoras, etc.) también podrán valorarse mejor según su potencial rendimiento económico y desde el método de la rentabilidad. Es una cuestión que queda en manos del buen juicio del valorador, que habrá de tener en cuenta el tipo específico de propiedad, así como su forma y uso, y las circunstancias de mercado existentes en ese momento y su posible evolución futura.

1.5 Los valoradores que realizan *valoraciones de inmuebles ligados a una actividad económica* están normalmente especializados en ese mercado concreto. El conocimiento de los aspectos operativos de la *valoración* de inmuebles y del sector en su conjunto resulta fundamental para la comprensión de las transacciones comerciales y el análisis requerido.

1.6 La información comparable puede obtenerse de una gran variedad de fuentes y no solo a partir de la información basada en transacciones. Además, se puede obtener información de las diferentes entidades operativas en relación con los diferentes componentes que intervienen en la *valoración* de los beneficios. El valorador debe hacer hincapié en el informe de que la *valoración* se determina teniendo en cuenta el potencial económico de la propiedad, haciendo referencia expresa a los beneficios reales obtenidos. Si el potencial económico y/o los beneficios reales varían, podría haber un cambio en el valor indicado en el informe (véase la **DBPV 3, párrafos 2.2(h)(4) y 2.2(o)**).

1.7 Esta OBPVA presupone que el uso real ligado a la actividad económica del inmueble continuará. Sin embargo, cuando sea evidente que el inmueble puede tener un uso alternativo de un valor superior, debe hacerse constar un comentario al respecto en el informe. En tal caso, en el informe debe hacerse constar una declaración de que este *valor* refleja un uso alternativo y que no tiene en cuenta los costes derivados del cese de la actividad empresarial o de su interrupción, ni ningún otro coste derivado de la obtención de este valor.

2 Términos utilizados en esta OBPVA

2.1 Los términos empleados en esta OBPVA pueden tener diferentes significados si son utilizados en otros ámbitos profesionales.

Beneficio neto ajustado

2.2 Es la estimación del valorador del beneficio neto real de una entidad mercantil operativa en la actualidad. Consiste en el resultado de explotación neto que se expresa en las cuentas, una vez realizados los ajustes relativos a los gastos anormales y no recurrentes, los gastos financieros y los costes de depreciación de la propiedad, así como los costes de arrendamientos, si procede. Se refiere a la entidad operativa propiamente dicha, y sirve de orientación al valorador para poder estimar la rentabilidad sostenible futura ("*Fair Maintainable Operating Profit*", FMOP, por sus siglas en inglés).

El beneficio consolidado antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones [EBITDA]

2.3 Es un término referido a la entidad operativa real y que puede ser diferente de la estimación de la rentabilidad sostenible futura (FMOP) del valorador.

Rentabilidad sostenible futura [FMOP]

2.4 El nivel de beneficio, expresado antes de los costes financieros y de depreciación referentes al propio activo (y a la renta si se trata de un arrendamiento), que el gestor razonablemente eficiente (REO, por sus siglas en inglés) espera que se obtenga de la facturación sostenible (FMT, por sus siglas en inglés), basándose en la evaluación de la percepción del mercado de las ganancias potenciales de la propiedad. Debe reflejar todos los costes y los gastos del REO, al tiempo que debe prever una cantidad anual para los gastos periódicos, tales como rehabilitación y actualización del inmueble, así como la renovación, del inventario de mercancías.

Facturación sostenible [FMT]

2.5 El nivel de facturación que un REO esperaría obtener estableciendo el *supuesto* de que el inmueble está correctamente equipado, que ha sido reparado y actualizado, con un mantenimiento adecuado.

Renta de mercado

2.6 La cuantía estimada por la que el bien inmueble debería arrendarse en la *fecha de valoración* entre un arrendador y un arrendatario dispuestos, en una transacción libre realizada en base a unas condiciones de arrendamiento adecuadas, tras una comercialización adecuada, en la que las partes hayan actuado contando con información suficiente, con prudencia y sin coacción. Cuando se estipule la *renta de mercado*, las condiciones contractuales del arrendamiento deben ser indicadas.

Valor de mercado

2.7 La cuantía estimada por la que un activo o una obligación debería intercambiarse en la *fecha de valoración* entre un comprador y un vendedor dispuestos, en una transacción en condiciones de independencia mutua, tras una comercialización adecuada y en la que las partes hayan actuado contando con información suficiente, con prudencia y sin coacción.

Entidad operativa

2.8 Una entidad operativa suele incluir:

- el interés inherente a los terrenos y edificaciones

- el inventario de mercancías, que habitualmente incluye equipos, accesorios, muebles y las instalaciones y
- la percepción del mercado sobre el potencial comercial, así como la capacidad que se le presupone para obtener/renovar las licencias, las autorizaciones, los certificados y los permisos existentes.

Normalmente se excluyen los bienes consumibles y las existencias.

Fondo de comercio personal (del operador actual)

2.9 El valor de los beneficios generados, por encima de las expectativas de mercado, que desaparece con la venta del *inmueble ligado a una actividad económica*, junto con factores financieros directamente relacionados con el operador actual de la empresa, tales como fiscalidad, política de depreciación, costes de financiación y capital invertido en la empresa.

Gestor razonablemente eficiente (REO)

2.10 Un concepto en virtud del cual el valorador presupone que los participantes del mercado son operadores eficientes y gestionan de manera eficiente la actividad económica que se está valorando. Implica estimar el potencial económico de la actividad económica, en lugar de adoptar el nivel de comercio real y actual del inmueble, excluyendo su fondo de comercio personal.

Capital del arrendatario

2.11 Puede incluir, por ejemplo, los bienes consumibles, inventario, las existencias y el capital circulante.

Inmuebles ligados a una actividad económica

2.12 Cualquier tipo de bien inmueble diseñado o adaptado para un tipo de actividad económica concreta, donde el valor del inmueble refleja el potencial económico de dicha actividad.

Potencial de negocio del inmueble

2.13 Los beneficios futuros, en el contexto de la *valoración* de un inmueble, que un REO esperaría obtener de la ocupación de dicho inmueble. Estos podrían ser superiores o inferiores a los resultados de explotación recientes del inmueble. Refleja una serie de factores (tales como la ubicación, el diseño y la naturaleza del inmueble, el nivel de adaptación y la trayectoria económica del inmueble dentro de las condiciones de mercado existentes) que son inherentes al activo inmobiliario.

3 El método de capitalización de rentas

3.1 El método de capitalización de rentas comprende los siguientes pasos:

Paso 1: Se estima la facturación posible (FMT) que podría generar la propiedad gestionada por un gestor razonablemente eficiente (REO).

Paso 2: Si procede, se hace una evaluación de los beneficios brutos potenciales, resultantes de la FMT.

Paso 3: Se evalúa la rentabilidad sostenible futura (FMOP) de la propiedad. Los costes y los márgenes que deben aplicarse deben reflejar aquellos que se esperan obtendría de la explotación de la propiedad un gestor razonablemente eficiente (que sería el comprador u operador más probable si el inmueble fuera puesto a la venta).

Paso 4:

- (a) Al objeto de evaluar el *valor de mercado* del inmueble, la rentabilidad sostenible futura (FMOP) se capitaliza a una tasa de capitalización (*yield*) adecuada que refleja los riesgos y las ventajas inherentes al inmueble y su potencial económico. Si existen datos de transacciones comparables realizadas en ese mercado, estas deben analizarse y aplicarse.
- (b) Al analizar el *valor de mercado*, el valorador puede decidir que un nuevo operador esperaría mejorar el potencial comercial mediante la realización de mejoras o modificaciones en el inmueble. Esto quedará implícito en la estimación del valorador de la FMT en el paso 1. En tales casos, debe preverse un margen adecuado de la cifra resultante en el paso 4, para reflejar los costes de la realización de las modificaciones o mejoras y la demora en la obtención de la FMT. De igual modo, si fuera necesario realizar reparaciones y/o actualizar el inmueble para permitir que el REO pueda obtener la FMT, deberá destinarse una cantidad adecuada de la cifra obtenida en el paso 4(a) al objeto de reflejar el coste de tales reparaciones y los gastos de actualización.
- (c) Para valorar la *renta de mercado* en un nuevo arrendamiento, la renta a abonar en una revisión del alquiler o el carácter razonable de una renta vigente (especialmente a la hora de realizar una *valoración* de inversiones), deberá preverse un margen a partir de la rentabilidad sostenible futura (FMOP) que refleje el rendimiento del capital del arrendatario invertido en la entidad operativa (por ejemplo, el coste del inventario de mercancías, de las existencias o del capital circulante). La suma resultante se denomina balance divisible. Dicho balance divisible se distribuye entre el arrendador y el arrendatario teniendo en cuenta los respectivos riesgos y las ventajas, el porcentaje del arrendador debe representar la renta anual.

3.2 Puede resultar apropiado aplicar ciertos métodos más amplios o detallados del método de capitalización de rentas, especialmente en el caso de *inmuebles ligados a una actividad económica* de mayor magnitud o más complejos. Pueden evaluarse los flujos de caja descontados y diferentes flujos de ingresos considerados. Tal conocimiento contribuirá al análisis y a la revisión del rendimiento económico histórico y actual, como lo harán también las previsiones que pueden indicar aumentos o disminuciones de la rentabilidad económica real. Esto puede ayudar a formarse una opinión sobre la facturación sostenible futura

(FMT) y la rentabilidad sostenible futura (FMOP) que se considera que podría obtener un comprador potencial o un gestor razonablemente eficiente (REO).

3.3 Es importante que el valorador sea conocedor y tenga experiencia en la actividad económica a valorar, dado que se requiere un conocimiento práctico de los factores que afectan a dicha actividad.

3.4 Al preparar una valoración sobre un *inmueble ligado a una actividad económica*, resulta fundamental que el valorador estudie el resultado acumulado de los diferentes pasos que comprenden el proceso de valoración. La *valoración* debe considerarse teniendo en cuenta la experiencia general y el conocimiento que el valorador tenga del mercado.

4 Supuestos especiales de valoración

4.1 Un *inmueble ligado a una actividad económica* suele ser valorado según el *valor de mercado* o la *renta de mercado*, si bien con frecuencia se solicita a los valoradores una valoración supeditada a *supuestos especiales*.

Los supuestos especiales utilizados habitualmente son:

- (a) los que toman como base que la actividad económica ha cesado y que no se proporcionaron a los compradores o arrendatarios potenciales la cuenta de resultados y el balance de situación.
- (b) igual que en el apartado (a) pero suponiendo que el inventario de mercancías ha sido retirado.
- (c) los que toman como base que una entidad operativa, adecuadamente equipada, todavía no ha iniciado su actividad comercial (también conocido como la *valoración* del «día uno»).
- (d) los que toman como base las proyecciones comerciales declaradas, presuponiendo que han sido probadas, revisadas y aceptadas por el valorador. Esto resulta apropiado cuando se está considerando el desarrollo del inmueble.

5 El enfoque de valoración de una entidad operativa perfectamente equipada

5.1 La *valoración* de un *inmueble ligado a una actividad económica* como una entidad operativa perfectamente equipada, presupone que la transacción consistirá en el alquiler o la venta del inmueble, que vendrán acompañados del inventario de mercancías, las licencias, etc., necesarios para poder continuar desarrollando la actividad comercial.

5.2 Sin embargo, debe tenerse en cuenta que este *supuesto* no significa necesariamente que todo el inventario de mercancías deba incluirse en la *valoración* del inmueble. Por ejemplo, cabe la posibilidad de que ciertos equipos sean titularidad de *terceros* y que, por tanto, no formen parte del interés objeto

de valoración. Debe hacerse constar en el informe cualquier *supuesto* que se establezca acerca de la inclusión del inventario de mercancías en la *valoración*.

5.3 Puede darse el caso de que haya activos tangibles que sean necesarios para el desarrollo de la actividad comercial de la entidad operativa pero cuya titularidad sea independiente de los terrenos y las edificaciones, o que estén sujetos a cargas o arrendamientos financieros independientes. En tales casos, puede ser necesario establecer el *supuesto* de que los propietarios o beneficiarios de cualquier carga autorizarían la transmisión de los activos como parte de la venta de la entidad operativa. Si no se tiene la certeza de que tal *supuesto* puede establecerse, el valorador deberá sopesar detenidamente, y dejar constancia fehaciente de ello en el informe, la repercusión potencial que tendría sobre la *valoración* la falta de disponibilidad de esos activos para cualquier persona que comprase o arrendase la entidad operativa.

5.4 Cuando los *inmuebles ligados a una actividad económica* se venden o arriendan como entidades operativas perfectamente equipadas, el comprador u operador debe normalmente renovar las licencias u otras autorizaciones legales necesarias, así como tomar posesión de los beneficios que se deriven de los certificados, títulos o permisos existentes. Si el valorador establece un *supuesto* diferente, deberá hacerlo constar como un *supuesto especial*.

5.5 Cuando no sea posible examinar las licencias, las autorizaciones, los certificados y los permisos relativos al inmueble, o exista otra información que no pueda ser verificada, deben identificarse en el informe los *supuestos* establecidos, junto con una recomendación de que la existencia de los mismos debe ser verificada por los asesores jurídicos del cliente.

6 La evaluación del potencial comercial

6.1 Existe una diferencia entre el *valor de mercado* de un *inmueble ligado a una actividad económica* y el *valor de inversión* (o *valía*) para ese operador concreto. El operador estimará la *valía* de los beneficios netos actuales y potenciales de la entidad operativa que opera en el formato elegido. Aunque el operador actual puede ser un licitador potencial en el mercado, el valorador necesitará comprender los requisitos y los beneficios alcanzables por otros licitadores potenciales, así como la dinámica del mercado libre, para llegar a emitir una opinión sobre el valor del inmueble en cuestión.

6.2 Se considera que un *inmueble ligado a una actividad económica* es una entidad económica individual y, por ende, normalmente se valora en base al *supuesto* de que va a continuar desarrollándose la actividad económica en él.

6.3 Al evaluar el potencial comercial futuro, el valorador debe excluir aquella facturación y aquellos costes que sean atribuibles exclusivamente a las circunstancias personales, o a la habilidad, a la experiencia y a los conocimientos, a la reputación y/o al nombre comercial del operador existente. Sin embargo, el valorador debe reflejar el potencial comercial adicional que puede obtener un gestor razonablemente eficiente que tome posesión del inmueble en la *fecha de valoración*.

6.4 El rendimiento comercial real debe compararse con el rendimiento de tipos de *inmuebles ligados a una actividad económica* similares y el rendimiento de estilos de operar análogos. Para ello el valorador necesita poseer una comprensión adecuada del beneficio potencial de esos tipos de inmuebles y de cómo se comparan entre ellos. El valorador de un *inmueble ligado a una actividad económica* debe comprobar, tomando como referencia otras transacciones del mercado y de otros *inmuebles ligados a una actividad económica* similares, si la transacción en cuestión representa la facturación sostenible (FMT) en las condiciones actuales del mercado. Si se dispone de ellas, las cuentas de explotación del inmueble en cuestión y de inmuebles similares tal vez requieran ajustes para reflejar la explotación del gestor razonablemente eficiente.

6.5 En muchos inmuebles ligados a una explotación económica, el instrumento de cesión del negocio será la venta del derecho de propiedad del inmueble o del derecho de arrendamiento del mismo. Esas pruebas de las transacciones pueden utilizarse como testigos comparables en la *valoración de inmuebles ligados a una actividad económica*, siempre y cuando el valorador pueda determinar y excluir el valor de los elementos constituyentes de la transacción que no sean pertinentes. Algunos ejemplos de ellos serían las mercancías, los bienes consumibles, el dinero efectivo, las obligaciones y los *intangibles* (tales como las marcas comerciales o los contratos, en la medida en que el gestor razonablemente eficiente no dispusiese de ellos).

6.6 Los cambios relativos a la situación de competencia en los mercados pueden incidir notablemente en la rentabilidad y, por ende, en el valor. El valorador debe ser consciente de la repercusión de los niveles futuros y actuales de competencia en el mercado. Si se prevé un cambio significativo en los niveles actuales de competencia en el mercado, el valorador debe indicarlo claramente en el informe y debe comentar la incidencia general que podría tener en la rentabilidad y en el valor.

6.7 Ciertas influencias externas, tales como la construcción de una nueva carretera o cambios en la legislación aplicable, pueden asimismo incidir en el potencial comercial y, por ende, en el valor del *inmueble ligado a una actividad económica*.

6.8 Cuando se pretenda reflejar los costes del comprador en la *valoración* (normalmente en el caso de la *valoración* de inversiones), se debe adoptar el *método de mercado*, y deberá hacerse constar en el informe un comentario al respecto.

6.9 Cuando se está desarrollando una actividad económica en el inmueble y se espera que esta continúe en el futuro, deberá expresarse la *valoración* de la siguiente forma:

«El valor de mercado [*o renta de mercado*] como una entidad operativa totalmente equipada teniendo en cuenta el potencial económico supeditado a cualquier supuesto o supuesto especial acordado entre las partes... [*que debe exponerse claramente*].»

7 Enfoque o método de valoración de inmuebles sin actividad mercantil

7.1 El proceso de valoración de un inmueble sin actividad económica es el mismo que el descrito en la sección 5; no obstante, en los casos en los que el inmueble esté desocupado, ya sea tras el cese de la actividad económica o porque es un inmueble nuevo que no ha desarrollado todavía ninguna actividad económica, deberán establecerse otros *supuestos*. Por ejemplo, un inmueble desocupado puede haber sido desprovisto de la totalidad o de gran parte de su inventario de mercancías, o puede ser que, en el caso de un inmueble nuevo, este no haya puesto al día el inventario de mercancías, pero ambos inmuebles podrían no obstante ser valorados teniendo en cuenta su potencial comercial.

7.2 Es probable que el cese de una entidad operativa y la retirada de la totalidad o de una parte de las mercancías incida sobre el valor del inmueble. Por lo tanto, sería apropiado expresar el valor en base a uno o más de los *supuestos especiales*, así como expresar el valor en base a la situación actual. Esto se suele requerir cuando se trata del asesoramiento prestado a un prestamista sobre el valor de un *inmueble ligado a una actividad económica* como garantía de un préstamo. Por ejemplo, las diferencias podrían reflejar el coste y el tiempo invertidos en la compra de mercancías y en la preparación del inventario, en la obtención de nuevas licencias, en la selección del personal y en la obtención de la facturación sostenible (FMT).

7.3 Cuando el inmueble esté desocupado, en la *valoración* se indicará:

«El valor de mercado [*o renta de mercado*] del inmueble sin actividad económica teniendo en cuenta el potencial comercial supeditado a los siguientes supuestos especiales ... [*que debe exponerse claramente*]».

8 Prorratio

8.1 El valorador puede necesitar hacer o se le puede requerir que haga un prorratio indicativo de una *valoración* o del precio de una transacción, destinado a:

- un análisis comparativo
- su inclusión en *estados financieros* en cumplimiento de las normas de contabilidad aplicables
- préstamos garantizados o
- fines fiscales.

8.2 Ese prorratio del *valor de mercado* normalmente hará referencia a:

- los terrenos y las edificaciones que reflejan el potencial económico y
- el inventario de mercancías.

8.3 A la hora de considerar el prorrateo del precio de una transacción, especialmente donde la venta se produzca a través de la transferencia de la participación en una sociedad limitada, el valorador debe proceder con cautela ya que la transacción puede, además de lo que establece el párrafo 8.2, reflejar lo siguiente:

- las *existencias*, los bienes consumibles y el dinero efectivo
- *intangibles* y
- las obligaciones o pasivos tales como salarios, impuestos, deudas, etc.

8.4 Los prorrateos a efectos fiscales deben ser compatibles con la normativa específica aplicable y se encuentran fuera del ámbito de esta OBPVA.

9 Valoraciones realizadas con fines de inversión

9.1 El enfoque básico de las *valoraciones* con fines de inversión de *inmuebles ligados a una actividad económica* es el mismo que para cualquier otra categoría de inmueble. Cuando la inversión sea una cartera o un conjunto de inmuebles, se aplicará la OBPVA 9.

9.2 Al valorar una inversión relativa a un *inmueble ligado a una actividad económica*, el valorador deberá evaluar la facturación sostenible (FMT) y la rentabilidad obtenible futura (FMOP), tal y como se indica en el párrafo 3.1. También es necesario evaluar la *renta de mercado* del inmueble al objeto de determinar la seguridad del flujo de ingresos y el potencial de crecimiento. La renta por abonar y la revisión aplicable serán determinadas en función de las condiciones del contrato de arrendamiento existente o del que haya sido propuesto.

9.3 La tasa de capitalización adoptada para la *valoración* de inversiones difiere del de las *valoraciones* de inmuebles desocupados. Con carácter general, la tasa de capitalización (*yield*) de la inversión vendrá determinada por las transacciones realizadas en el mercado relativas a inversiones similares en *inmuebles ligados a una actividad económica*. Obviamente, debido a las diferentes características de los *inmuebles ligados a una actividad económica* y la amplia variedad de contratos de arrendamiento, es fundamental analizar detenidamente las transacciones comparables.

9.4 El valorador incluirá las instalaciones y los accesorios del arrendador en los terrenos y en las edificaciones, pero probablemente no el inventario de mercancías, que suele ser propiedad del arrendatario. No obstante, el valorador deberá indicar la importancia del inventario de mercancías para la explotación económica y su influencia en el valor del inmueble.

OBPVA 5 Valoración de instalaciones y equipos

El contenido de esta nota guía es recomendable, no obligatorio. Así mismo, dirige a los *miembros* hacia contenidos obligatorios relevantes de estas normas globales, incluidas las *Normas Internacionales de Valoración*, mediante referencias cruzadas señaladas en letra negrita. Estas referencias cruzadas sirven para orientar a los *miembros* y no alteran el estado del contenido presentado más adelante. Se recuerda a los *miembros* que:

- esta guía no puede abarcar todas las circunstancias posibles. Por ello, han de tener en cuenta los hechos y circunstancias de cada encargo particular al emitir juicios de valoración
- se debe tener en cuenta el hecho de que ciertas legislaciones locales pueden tener requisitos específicos que no contemplan estas recomendaciones.

1 Ámbito

1.1 La siguiente información orientativa proporciona comentarios adicionales sobre la *valoración de instalaciones y equipos* y la aplicación práctica de la **NIV 300, Instalaciones y equipos**. Todas las referencias cruzadas a los requisitos obligatorios están resaltadas en **negrita**.

2 Antecedentes

2.1 Las *instalaciones y los equipos* constituyen una parte significativa de la clase de activos conocida como activos fijos materiales pero con unas características especiales que los distinguen de la mayoría de bienes inmuebles. Este hecho influye en la metodología empleada para clasificar, estimar e indicar el valor de las *instalaciones y los equipos*. Las *instalaciones y los equipos* pueden estar anejos a bienes inmuebles en su totalidad o en parte, y pueden ser susceptibles de ser desplazados o reubicados. Ciertos tipos de *instalaciones y equipos* pueden depreciarse a un ritmo lineal más o menos rápido que los bienes inmuebles debido al rápido cambio tecnológico de algunos sectores del mercado. Las *instalaciones y equipos* se valoran habitualmente como una unidad operativa en combinación con otros activos, y también en relación con una *valoración* más general de una entidad comercial. Por consiguiente, mientras que la naturaleza de los activos correspondientes a *instalaciones y equipos* varía respecto a otras clases de activo, los valoradores tienen el deber de ser tan coherentes como sea posible a la hora de informar acerca de diferentes

clases de activo. Las *instalaciones* y *equipos* también pueden valorarse para ser arrendados o servir como avales, lo que requiere otras consideraciones respecto al valor de mercado, incluido el concepto de ventas de activos in situ, o para ser retirados del lugar de trabajo (en parte o en su totalidad).

2.2 En líneas generales, las *instalaciones* y los *equipos* pueden dividirse en tres categorías:

- **Instalaciones:**
Son los activos que se combinan con otros y que pueden incluir elementos que forman parte de una infraestructura industrial, de servicios públicos, de instalaciones de servicios de construcción, de edificios especializados y de maquinaria y equipos que conforman un conjunto.
- **Maquinaria:**
Una máquina o tecnología individual configurada o un conjunto, flota o sistema de máquinas/tecnologías configuradas (incluidos activos móviles como vehículos, trenes, barcos o aeronaves) que pueden emplearse, instalarse u operarse de forma remota en relación con los procesos industriales o comerciales de un usuario, o con la actividad comercial o con el sector empresarial de un usuario (una máquina es un aparato utilizado para un proceso específico).
- **Equipos:**
Término colectivo que designa otros activos tales como maquinaria diversa, herramientas, muebles, accesorios e instalaciones, instalaciones comerciales accesorias, tecnología y equipos diversos y herramientas sueltas que se utilizan en la operación diaria de la empresa o entidad.

2.3 No siempre es fácil definir los límites entre estas categorías, y los criterios utilizados pueden variar en función del sector de mercado en el que se utilizan los activos, la finalidad de la *valoración* y los acuerdos nacionales e internacionales en materia de contabilidad pertinentes. En particular, el término «*bien personal*» se utiliza para describir las *instalaciones* y *equipos* (y otros activos que no forman parte del bien inmueble) en ciertas jurisdicciones, y el término se usa además para describir arte y antigüedades en otras.

2.4 El principio general es que los activos destinados principalmente a suministrar servicios a los edificios o al personal deben ser valorados como parte del interés inherente al inmueble, si normalmente van a incluirse en la venta del inmueble o en el balance general de clasificación. Sin embargo, es prácticamente seguro que se produzcan excepciones a este principio general cuando la *valoración* se requiera para ser incluida en el balance de la empresa o cuando se requiere a efectos fiscales. En estos casos, el cliente puede solicitar una *valoración* independiente de determinados elementos de la instalación o el equipo que suministra los servicios al inmueble.

2.5 En una *valoración* realizada para ser incluida en los *estados financieros*, el tratamiento de los activos fijos en las cuentas de la entidad normalmente ofrecerá alguna orientación sobre los elementos concretos de las *instalaciones* y de los *equipos* que pueden ser valorados de forma independiente. No obstante, en muchos casos, el valorador deberá aclarar con el cliente y con

sus asesores qué elementos de las *instalaciones y de los equipos* deben incluirse en la *valoración*. Será necesario considerar, además, los ajustes de aspectos como los parámetros del mercado, la utilización de los activos, las *valoraciones* basadas en los ingresos y ajustes por obsolescencia. Se aconseja encarecidamente realizar las consultas pertinentes al respecto en el momento de la contratación.

2.6 Cuando se contrata a diferentes valoradores para realizar *valoraciones* de empresas, instalaciones y equipos, es necesario que exista una comunicación muy estrecha entre ellos al objeto de evitar posibles omisiones o duplicaciones. De forma análoga, los valoradores necesitan mantener un contacto muy estrecho entre sí cuando tengan que valorar las *instalaciones y equipos* mediante un *enfoque o método de capitalización de rentas*, o como parte de una entidad comercial más amplia.

3 Las instalaciones y los equipos que se incluyen habitualmente en la valoración del interés inherente a un inmueble

3.1 Son los siguientes:

- los elementos asociados a la provisión de servicios al inmueble (gas, electricidad, agua, drenaje, protección contra incendios y seguridad)
- los equipos de calefacción, agua caliente y aire acondicionado que no sean parte integrante de cualquier proceso y
- las estructuras y las instalaciones que no son parte integrante de los equipos de procesamiento, por ejemplo, las chimeneas, los cuartos de las instalaciones y las vías de ferrocarril.

3.2 En ocasiones, los elementos que son valorados habitualmente junto con los terrenos y las edificaciones están sujetos al interés de un *tercero*, por ejemplo, un acuerdo financiero o un arrendamiento financiero (véase la sección 5). El valorador debe extremar las precauciones en tales casos y solicitar el asesoramiento del cliente y de sus asesores en relación con el tratamiento de este tipo de activos, el cual puede variar en función de la legislación y la jurisdicción. En estos casos, la *valoración* y el informe pueden requerir *supuestos especiales* que deberán ser acordados por escrito en el momento de la contratación.

4 Valoración de instalaciones y equipos por separado

4.1 Las *instalaciones y los equipos* que son valorados independientemente del inmueble pueden dividirse en varias categorías de activos. A menudo los «activos fijos» vienen definidos por las normas de contabilidad en vigor en el país o estado en cuestión. Es posible que haya que identificar y valorar por separado las diferentes categorías dependiendo de la finalidad de la *valoración*.

4.2 A continuación se citan algunos ejemplos de «activos fijos»:

- las instalaciones y los equipos de procesamiento y de producción
- las infraestructuras de comunicación
- la exploración, la minería y los metales
- los vehículos, trenes, barcos y aviones
- los equipos informáticos, la tecnología y el mobiliario de oficina
- las instalaciones móviles
- la salud, la educación y la defensa
- la producción general
- los suministros.

4.3 Los valoradores de *instalaciones y equipos* valoran también muchos de los elementos que no pueden ser considerados como activos fijos, como:

- el *software*, las licencias y las autorizaciones de equipos informáticos y tecnológicos
- los repuestos y bienes consumibles
- el inventario (existencias)
- los elementos especialmente concebidos para el producto (como por ejemplo moldes, plantillas y troqueles)
- el trabajo en curso.

4.4 Aunque los *intangibles* no se consideran *instalaciones ni equipos*, las dos clases de activos a menudo operan en sintonía, lo cual puede repercutir en sus valores discretos y/o compuestos. En tales casos, el valorador debe establecer los *supuestos* adecuados a este efecto (preferiblemente en la fase de contratación) antes de presentar el informe sobre la *valoración*. Los valoradores deben ser asimismo conscientes del hecho de que la definición de *intangibles* puede variar en función de la ley, la praxis local y los acuerdos en materia de contabilidad. Deberá prestarse especial atención a los activos correspondientes a *instalaciones y equipos* que se valoren y formen parte (o estén relacionados con ellos) de intangibles, empresas comerciales, autorizaciones, *software*, permisos, flujos de ingresos, regalías y otros derechos de propiedad intelectual cuando se requiera una combinación de los enfoques *de coste de reposición*, *de capitalización de rentas* y *de mercado*.

5 Instalaciones y equipos sujetos a acuerdos de financiación, de arrendamiento o de garantías

5.1 Resulta frecuente que las *instalaciones y los equipos* estén sujetos a acuerdos de arrendamiento o de financiación. Tales acuerdos basados en el activo o respaldados por él van desde sencillos contratos de compras a plazos hasta contratos de financiación complejos y transfronterizos. Por ello, los

valoradores deberán establecer la base que deberá emplearse en el informe, así como los *supuestos especiales* en el momento de la contratación, o acordar y documentar los *supuestos* a medida que avanza la instrucción. En concreto, el valorador deberá tener en cuenta las condiciones del contrato de alquiler/ financiación, las partes interesadas y las circunstancias comerciales más amplias, y deberá colaborar con otros asesores en este sentido.

5.2 Las Normas Internacionales de Información Financiera, las normas nacionales y las normas de los reguladores de préstamos con respecto al tratamiento de los activos arrendados/financiados están sujetas a revisiones y cambios periódicos. Los valoradores deben establecer claramente el fundamento y el alcance de la instrucción propuesta relativa a tales normas con el fin de garantizar que el asesoramiento en materia de valoraciones resultante es adecuado a las circunstancias concretas del informe.

5.3 Modificaciones recientes en la contabilidad requieren que las *instalaciones y equipos* se valoren como componentes de un instrumento financiero más amplio, incluidas las opiniones sobre la asignación de valores residuales futuros. Del mismo modo, las provisiones contables correspondientes a pérdidas derivadas de préstamos requerirán estimaciones prospectivas de los *valores de mercado* de las *instalaciones y equipos* dentro de provisiones financieras más generales. Por lo tanto, será necesaria la estrecha colaboración con clientes y auditores, así como el uso de habilidades de valoración adicionales; los valoradores deberán ser muy claros a la hora de preparar sus *condiciones de contratación*.

6 Consideraciones importantes

6.1 A la hora de valorar *instalaciones y equipos* con base en el *valor de mercado*, la **DBPV 4, sección 4** requiere una indicación de si la *valoración* presupone que los activos se mantendrán en su lugar operativo o si se valoran en base a su retirada (en su conjunto o como elementos individuales). También puede ser necesario establecer otros *supuestos*, dependiendo de la finalidad de la *valoración*.

Entre los ejemplos figuran:

- la forma en que las *instalaciones y equipos* van a ser comercializados (por ejemplo, en su conjunto o como elementos individuales)
- el método de venta supuesto
- las cuestiones y limitaciones medioambientales
- las posibles restricciones sobre el método de venta (por ejemplo, las condiciones del arrendamiento impiden la venta en una subasta)
- si el comprador o el vendedor van a asumir los costes de desmantelamiento y de retirada
- si se ha previsto el coste de reposición del inmueble después de la retirada y, si es así, quién asumirá ese coste.

6.2 Si se realiza una *valoración* con vistas a enajenar las *instalaciones* y los *equipos* independientemente del inmueble en el que están situados, puede haber restricciones en cuanto al tiempo disponible para su comercialización y retirada; por ejemplo, si el contrato de arrendamiento está próximo a su vencimiento o si viene determinado por un hecho anterior (como por ejemplo insolvencia). Si el valorador considera que este plazo de tiempo resulta inadecuado para la correcta comercialización, a tenor de lo definido en el marco conceptual del *valor de mercado*, es posible que deba establecer un *supuesto especial* en el marco del informe. Sin embargo, el valorador debe siempre informar del *valor de mercado* de referencia, en primer lugar, seguido del asesoramiento comercial en relación con el precio de venta probable y otras circunstancias más amplias. El valorador no debe describirlo como un valor de «venta forzosa» (véase la **DBPV 4, sección 10, párrafos del 5 al 9**), a menos que el empleo de tal término se requiera de acuerdo con la jurisdicción en la que el valorador presenta el informe. Aunque con frecuencia se solicitará a los valoradores que preparen *valoraciones* para ventas forzosas o liquidaciones (*base de valor* de conformidad con las NIV o IVS- *defined basis of value* – NIV 104, párrafo 80.1), estos términos tienen interpretaciones muy amplias y varían según jurisdicciones. Por eso, la adopción de un *valor de mercado* basado en supuestos (razonables) de mercado habituales debería ser el enfoque principal, seguido de *supuestos especiales* consensuados y su efecto sobre el valor.

6.3 Si, en opinión del valorador, no existe ninguna restricción a *fecha de valoración*, pero el cliente solicita asesoramiento sobre la repercusión que dicha restricción pudiera tener en el plazo de comercialización, se puede establecer en el informe un *valor de mercado* sujeto a un *supuesto especial* que esclarezca la restricción temporal presupuesta y los motivos de la misma, siempre y cuando el informe también sugiera, en primera instancia, el *valor de mercado* sin restricciones. Esto resulta especialmente importante en relación con préstamos basados en activos, ejecuciones hipotecarias o instrucciones relativas a la insolvencia.

6.4 Muchas de las exigencias en materia de *inspección* señaladas en la **DBPV 2** pueden ser fácilmente adaptadas a las *instalaciones* y los *equipos*. Para realizar una *valoración*, el valorador debe primero establecer determinadas cuestiones tales como el tipo, la especificación, capacidad y finalidad de los elementos que hay que valorar y, a continuación, examinar cuestiones tales como la antigüedad, eficiencia, estado, obsolescencia funcional y económica, así como la vida económica útil total estimada y restante. Cuando el valorador opine in situ sobre el *valor de mercado*, deberá ser muy específico sobre el razonamiento y metodología utilizados; es decir, si el valor se basa, parcial o totalmente, en el potencial de ganancias de las *instalaciones* y *equipos*. Cuando el valorador opine sobre el *valor de mercado* de *instalaciones* y *equipos* que se quedarán en el bien inmueble, deberá ser muy específico sobre el razonamiento y método(s) utilizados. En estas circunstancias, ¿se basa el *valor de mercado* en una prima sobre el valor de las mismas *instalaciones* y *equipos* que van a retirarse o en un ajuste a la obsolescencia económica?

6.5 Al igual que sucede en la valoración de otras clases de activos y teniendo en cuenta la, a menudo, amplia y compleja variedad de *instalaciones* y *equipos*

(y los sectores de mercado en que se enmarcan), normalmente resultará poco eficiente (y a veces imposible) para el valorador establecer todos y cada uno de los hechos que podrían incidir en la *valoración*. Es por ello que el alcance de las investigaciones llevadas a cabo por el valorador y los *supuestos* que se exponen en la *valoración* deberán ser concretados con el cliente en el momento de la contratación (en la medida en que puedan ser razonablemente previstos) e incluirse en el informe. Esto es especialmente importante cuando se utilizan *valores de mercado* en relación con préstamos garantizados o con otros tipos de financiación, o cuando hay una operación prevista respecto a las *instalaciones y equipos* objeto de la valoración.

6.6 De forma análoga, habrá ocasiones en que los factores que incidan sobre otras clases de activos (por ejemplo, terrenos y edificaciones) afecten también a la *valoración* de las *instalaciones y los equipos*. Entre los ejemplos figuran los contratos de arrendamiento de breve duración, las propuestas de remodelación o una contaminación del terreno y de las instalaciones que requeriría que se descontaminaran antes de retirarse.

7 Medidas normativas

7.1 Con frecuencia la actividad industrial está sujeta a legislaciones y normativas específicas. El incumplimiento de estos imperativos legales puede conllevar la suspensión del derecho a utilizar las *instalaciones y los equipos* en cuestión. Muchos de ellos son específicos de las instalaciones y del proceso que está siendo considerado y de legislaciones y normativas nacionales y locales más amplias. Si bien no se espera que los valoradores sean expertos en legislación, sí que han de tener una visión de conjunto de las cuestiones legales que giran en torno a la clase de activo que se valora, y deberán ofrecerse para debatir y acordar la forma en que tales cuestiones pueden afectar a la *valoración*.

7.2 Cuando existan dudas sobre el cumplimiento de las normativas que afectan al valor de las *instalaciones y los equipos*, el valorador deberá tratar el asunto con el cliente y sus asesores y hacer referencia al resultado en el informe, ya sea acordando establecer *supuestos* en el informe o aludiendo a la conformidad de lo indicado por el cliente y por cualquier asesor de este.

OBPVA 6 Valoración de activos intangibles

El contenido de esta nota guía es recomendable, no obligatorio. Así mismo, dirige a los *miembros* hacia contenidos obligatorios relevantes de estas normas globales, incluidas las *Normas Internacionales de Valoración*, mediante referencias cruzadas señaladas en letra negrita. Estas referencias cruzadas sirven para orientar a los *miembros* y no alteran el estado del contenido presentado más adelante. Se recuerda a los *miembros* que:

- esta guía no puede abarcar todas las circunstancias posibles. Por ello, han de tener en cuenta los hechos y circunstancias de cada encargo particular al emitir juicios de valoración
- se debe tener en cuenta el hecho de que ciertas legislaciones locales pueden tener requisitos específicos que no contemplan estas recomendaciones.

1 Ámbito

1.1 La siguiente guía proporciona comentarios adicionales sobre la *valoración de activos intangibles* y la aplicación práctica de la **NIV 210, Activos intangibles (*Intangible Assets*)**. Todos los requisitos obligatorios están resaltados en **negrita**.

Abarca la *valoración de activos intangibles* en relación con las adquisiciones, fusiones y la venta de empresas o partes de empresas y con la compraventa de *activos intangibles*.

2 Introducción

2.1 Un *activo intangible* se define como un activo no monetario que se manifiesta por su valor económico. No posee apariencia física, pero concede derechos y/o beneficios económicos a su titular. Se trata por tanto de un activo que es susceptible de ser separado o escindido de la entidad empresarial y vendido, transferido, explotado, arrendado o intercambiado de forma individual o con un activo, una obligación o un contrato relacionado. Los *activos intangibles* no identificables que surgen de derechos contractuales o legales que pueden o no ser escindidos de la entidad, u otros derechos y otras obligaciones, se denominan generalmente «*fondo de comercio*».

2.2 Entre los ejemplos de *intangibles* identificados cabe destacar:

- activos relacionados con la comercialización: son activos habitualmente asociados y principalmente utilizados en la comercialización o promoción de los productos o servicios de una empresa (marcas comerciales, marcas, nombres comerciales, imagen comercial, nombres de dominios de internet, cabeceras de periódicos, acuerdos de no competencia)
- activos relacionados con los clientes o los proveedores: son activos que surgen de las relaciones con los clientes y los proveedores o del conocimiento de estos, y que se utilizan en el desarrollo, la adquisición, la gestión y el mantenimiento de los clientes de una empresa (listas de clientes, relaciones de pedidos atrasados, contratos de clientes y relaciones afines, relaciones no contractuales con los clientes)
- activos de índole artística: son activos que se derivan de productos o servicios artísticos que están protegidos por un derecho contractual o legal (derechos de autor y de diseño), y que dan lugar a beneficios entre los que se incluyen las regalías de obras artísticas (obras de teatro, óperas, composiciones de *ballet*, libros, revistas, periódicos, obras musicales, imágenes, fotografías, vídeos, películas, programas de televisión)
- activos de índole tecnológica: son activos que representan el valor de la innovación o de los avances tecnológicos y que pueden surgir de los derechos no contractuales para el empleo de la tecnología, o que están protegidos a través de derechos legales o contractuales (tecnología patentada, programas de *software* informático, tecnología no patentada, bases de datos, secretos comerciales, investigación y desarrollo en curso, procesos de fabricación y conocimiento técnico o *know-how*).

2.3 Los *intangibles* pueden ser contractuales o no contractuales. Los activos intangibles basados en un contrato representan el valor de los derechos que se derivan de los acuerdos contractuales (licencias, regalías, y acuerdos para la suspensión de un contrato o procedimiento; contratos de publicidad, de construcción, de gestión y de servicios, o contratos de arrendamiento de suministros; permisos de construcción; acuerdos de franquicia; derechos de explotación y difusión; derechos de uso contractual distintos de los expresamente clasificados o adecuadamente considerados como activos tangibles; contratos de administración; y contratos de trabajo).

2.4 Entre los *intangibles* más importantes se encuentra el *fondo de comercio*, que se define como cualquier beneficio económico futuro que surge de un negocio, de un interés inherente a un negocio o de la utilización de un grupo de activos que no admiten división. Los beneficios que pueden formar parte del *fondo de comercio* incluyen las sinergias que siguen a una combinación empresarial y son específicos de la empresa. Algunos ejemplos son:

- las economías de escala que de otro modo no se reflejarían en los valores de otros activos
- las oportunidades de crecimiento, tales como la incursión en otros mercados, y

- el capital organizativo, por ejemplo, los beneficios obtenidos de una red empresarial.

Se define, también, el *fondo de comercio* como la cantidad remanente tras deducir los valores de todos los activos separables e identificables del valor total de la empresa. Esta definición se utiliza habitualmente con fines contables.

2.5 Los *activos intangibles* se diferencian entre sí por características tales como la titularidad, la función, la posición en el mercado y la imagen. Por ejemplo, las marcas de zapatos de moda de señoras pueden caracterizarse por el uso de unos colores y estilos concretos, así como por el precio. Asimismo, si bien los *intangibles* que pertenecen a la misma clase tienen, inevitablemente, características similares, también hay aspectos que los diferencian de otros activos similares.

2.6 Es importante que el valorador ejerza de forma regular la actividad de valoración de *intangibles*, puesto que es fundamental tener conocimiento práctico sobre los factores que inciden en la inversión en un determinado activo (véase la **NP 2, sección 2**).

3 Condiciones de contratación

3.1 El conocimiento en materia de valoración que tienen los clientes varía ampliamente. Algunos tienen un conocimiento profundo sobre los derechos de propiedad de intangibles y sobre la valoración de *intangibles*, mientras que otros no están familiarizados con los términos y conceptos utilizados por los valoradores de *intangibles*.

3.2 Es imprescindible que las *condiciones de contratación* se entiendan y se pacten entre el valorador y el cliente antes de que dé comienzo la instrucción. Será asimismo preciso identificar cualquier activo complementario o contributivo y alcanzar un acuerdo sobre si debe ser incluido o no. Los activos contributivos son aquellos que se utilizan junto con el activo objeto de valoración para generar flujos de caja. En los casos en que no deban valorarse los activos contributivos, será importante aclarar si la intención es por tanto valorar el activo principal de forma independiente.

3.3 Pueden darse situaciones en las que un interés inherente al activo que se va a valorar esté compartido con otros, y tales casos habrán de especificarse claramente.

3.4 Es posible que los valoradores tengan términos de contratación genéricos que puedan ser utilizados para cualquier tipo de valoración. En los casos en los que una *valoración* deba cumplir el Libro Rojo de RICS, el valorador deberá redactar unas *condiciones de contratación* que cumplan con las condiciones mínimas establecidas en la **NP 2, sección 7** y en la **DBPV 1**.

4 Conceptos de valoración

4.1 Es importante entender correctamente el motivo por el que se solicita al valorador que realice la *valoración*, dado que la valoración del *activo intangible* puede ser necesaria para una amplia variedad de finalidades. Entre los ejemplos figuran la presentación de informes financieros, la fiscalidad, las asignaciones del sector público, las transacciones y las emisiones de acciones, la opinión de valor justo, los acuerdos bancarios, la insolvencia y administración, la gestión del conocimiento, o la revisión de la cartera. La finalidad introducirá varios conceptos de valor, algunos regidos por la legislación y la jurisprudencia, y otros regidos por las normas internacionales y nacionales de la praxis de valoración profesional.

4.2 Las bases de valor habitualmente empleadas en estos tipos de *valoraciones* (las cuales no están todas ellas reconocidas por las NIV o por el Libro Rojo) son el *valor razonable*, el valor de mercado razonable, el *valor de mercado* y el valor de mercado libre. Los valoradores deben ser conscientes de los requisitos establecidos por la **NP 1, sección 1** siempre que se realice una *valoración* por escrito.

4.3 Dependiendo de qué normas y praxis se adopten en lo relativo al concepto, la conclusión de la valoración respecto del mismo activo puede ser distinta. Por ejemplo, debido a las normas relativas a las *valoraciones* fiscales, una autoridad fiscal podría contemplar una *valoración* de forma diferente de la que lo haría un litigante, el socio de una fusión o un *comprador especial*.

4.4 Salvo cuando existan serios indicios de lo contrario, se presupone un «negocio en marcha» y que el activo continuará teniendo una vida útil en el futuro próximo. En algunos casos, este período se basa en lo que viene indicado por la ley, o en las condiciones de los acuerdos o protocolos pertinentes que rigen el activo. Sin embargo, a los efectos de la presentación de informes financieros, podría ser preciso considerar el valor de aquellos *intangibles* que van a ser enajenados o abandonados.

4.5 En multitud de casos será necesario aplicar más de un método o enfoque de valoración, especialmente cuando la información o las pruebas sean insuficientes para permitir al valorador que emplee únicamente un método o enfoque. En tales casos, el valorador podrá emplear métodos o enfoques adicionales para obtener la *valoración* final, indicando por qué se ha dado preferencia a una o varias metodologías en concreto. El valorador deberá tener en cuenta todos los métodos o enfoques de valoración y justificar por qué no se ha empleado un método o enfoque determinado.

5 Due diligence de la valoración

5.1 En consonancia con la **NP 2, sección 2**, los valoradores deben tener las competencias necesarias para realizar valoraciones de *activos intangibles*. Como requisito mínimo, los valoradores no deben contemplar la realización de una *valoración de intangibles* si se carece de un conocimiento profundo y de la comprensión necesaria de cuestiones tales como:

- los derechos de los propietarios del activo o activos
- la trayectoria del activo y las actividades asociadas a él
- según proceda, el estado del sector en cuestión, de las perspectivas económicas generales y de factores políticos.

5.2 Entre los requisitos de información necesarios para ayudar al valorador a la hora de comprender los activos en cuestión figurarían:

- las cuentas de resultados más recientes asociadas al activo en cuestión, e información pormenorizada de proyecciones o previsiones actuales y anteriores
- descripción y trayectoria del activo en cuestión, incluyendo las protecciones legales y los derechos asociados a ellas (deberá darse a conocer el grado en que tales derechos legales han sido evaluados)
- información sobre el activo y cualquier documentación de apoyo (por ejemplo, registros, aplicaciones territoriales, marketing, investigación y desarrollo técnico, documentación, gráficos de diseño y manuales)
- otros acuerdos de garantías
- información pormenorizada de las actividades concretas de la explotación del activo intangible
- informes de valoración anteriores
- producto(s) comercializado(s), respaldado(s) o extendido(s) por la empresa e intangibles
- si alguien más está autorizado a utilizar el *activo intangible*, y si está previsto que así sea
- mercado(s) de la empresa, competencia, barreras de entrada en esos mercados, planes de negocios y de comercialización, *due diligence*
- licencias, alianzas estratégicas y *joint ventures*
- si los acuerdos contractuales pueden ser cedidos o transferidos en un contrato de licencia de *intangibles* o de regalías
- principales clientes y proveedores
- objetivos, tendencias o desarrollos previstos en el sector y cómo estos pueden afectar a la empresa o al activo
- políticas contables
- análisis de las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas (DAFO)
- condicionantes de mercado clave (por ejemplo, monopolio o posición de mercado dominante, cuota de mercado)
- grandes inversiones previstas
- posición de la competencia
- tendencias estacionales o cíclicas
- cambios tecnológicos que repercutan en el activo
- vulnerabilidad de cualquier fuente de materias primas o de cualquier acuerdo

- si se ha producido alguna adquisición o fusión reciente en este sector en torno a la *fecha de valoración*, así como los criterios que se aplicaron
- gestión de la investigación y del desarrollo (acuerdos de confidencialidad, subcontratados, formación e incentivos)
- si existe un registro de los activos de propiedad intelectual propiedad de la empresa que establezca el calendario de la titularidad de los derechos de propiedad intelectual, y los intereses de *terceros* (si los hubiera)
- examen de las licencias comparables de activos similares.

5.3 El valorador deberá, en la medida en que ello sea posible, verificar los hechos y la información empleados en la *valoración*, y compararlos con otras fuentes, siempre que sea posible.

5.4 Gran parte de la información que se utilizará en la valoración procederá del cliente y es posible que no se pueda verificar. En tales casos, el informe de valoración deberá aclarar esta coyuntura.

6 Enfoques o métodos de valoración

6.1 En términos generales, la teoría de la valoración reconoce tres enfoques de *valoración*, incluyendo para intangibles. Dichos enfoques son el *enfoque de mercado* (en ocasiones conocido como el enfoque de comparación de mercado directo), el *enfoque o método de capitalización de rentas* y el *enfoque de coste de reposición*.

6.2 Cada método requiere que el valorador adopte una estimación de la vida útil restante del activo. Podría tratarse de un período de tiempo limitado, fijado por la duración de un contrato o la esperanza de vida normal en el sector, o podría ser un período de tiempo indefinido. A la hora de determinar la esperanza de vida deberán considerarse una serie de factores, entre ellos: los aspectos jurídicos, técnicos, económicos y funcionales. La esperanza de vida que se le presume a un activo que tiene una licencia por un período de tiempo determinado puede ser más corta si es probable que un producto competidor superior salga al mercado antes del vencimiento de dicha licencia. En estos casos, el valorador debe emitir una opinión al respecto.

Enfoque o método de mercado

6.3 El *enfoque de mercado* estima el valor de un activo comparándolo con operaciones de compraventa recientes o con ofertas de activos similares o sustitutivos, así como información de mercado pertinente. Sin embargo, rara vez es posible encontrar tales pruebas relacionadas con activos idénticos.

6.4 Los dos métodos del *enfoque de mercado* principales son el «método múltiple de mercado» y el «método basado en transacciones similares».

6.5 El método múltiple de mercado se centra en la comparación del activo en cuestión con datos orientativos tales como las tasas de la industria de regalías.

A la hora de aplicar este método, se evalúan y ajustan cuestiones tales como las tasas de regalías según las fortalezas y debilidades del activo en cuestión en relación con activos similares. Posteriormente se aplican a los datos operativos pertinentes del activo en cuestión con el fin de obtener una aproximación del valor. Por lo general, los datos obtenidos se ajustan de forma adecuada para reflejar las diferentes propiedades o características.

6.6 El método basado en transacciones similares emplea indicadores de valoración fundamentados en los cambios históricos de transacciones que se han producido en el mismo sector del activo en cuestión, o en sectores relacionados. Los datos derivados se ajustan posteriormente y se aplican a los datos operativos pertinentes del activo en cuestión con el fin de obtener una indicación del valor.

6.7 En algunos sectores, los activos se compran y se venden con base en la praxis de mercado establecida o en ciertas reglas de valoración específicas de cada sector, las cuales a menudo (aunque no de forma exclusiva) se derivan de indicadores o porcentajes de facturación y no de indicadores ligados directamente a la generación de beneficios. Habrá que asegurarse de que la «praxis de mercado establecida» no se ha desactualizado por cambios en las circunstancias con el tiempo. Cuando existan tales específicos del sector es posible que el valorador deba tenerlas en consideración.

Enfoque o método de capitalización de rentas

6.8 El enfoque o método de capitalización de rentas tiene una serie de variantes. Cuando se aplican (utilizando, por ejemplo, el método de flujo de caja descontado o DCF, por sus siglas en inglés), estiman el valor de un activo por el valor actual de sus beneficios económicos futuros. Estos beneficios pueden incluir los ingresos, los ahorros de costes, las deducciones fiscales y los ingresos producto de su enajenación.

6.9 Cuando se aplican a la valoración de *activos intangibles*, las indicaciones de valor se desarrollan descontando los flujos de caja previstos a su valor actual a una tasa de retorno que incorpora la tasa libre de riesgo para el uso de los fondos, la tasa de inflación prevista y los riesgos asociados a la inversión en cuestión. La tasa de descuento seleccionada se basa generalmente en las tasas de retorno disponibles de inversiones alternativas de tipo y calidad similares en la *fecha de valoración*.

6.10 El enfoque o método de capitalización de rentas también acepta métodos tales como el método de exención de regalías (“*Relief from royalty approach*”), que queda definido en la NIV 210 Activos intangibles como un método que estima que «el valor de *intangibles*... se determinará tomando como referencia el valor de los pagos de regalías hipotéticos que se ahorrarían si el activo fuera de propiedad, en comparación con la licencia de *intangibles* de terceros».

6.11 También existe el método de «ganancias extraordinarias de varios períodos» (“*multi-period excess earnings method*”). Se trata de un método de estimación de los beneficios económicos de *intangibles* durante varios períodos de tiempo mediante la identificación de los flujos de caja asociados al uso del activo y la

deducción de una comisión periódica que refleje un rendimiento justo del uso de los activos contributivos.

6.12 El *enfoque o método de capitalización de rentas*, tal como se aplica empleando la *base de valor* de las ganancias capitalizadas, es común en las valoraciones de *intangibles*. En cada caso será necesario comprender perfectamente los beneficios económicos y contables, su comportamiento histórico y las previsiones.

6.13 La estimación de los *intangibles* y de los derechos de propiedad intelectual incluye técnicas para identificar aquellas ganancias que están específicamente asociadas al activo en cuestión, tales como el diferencial de los beneficios de explotación, los beneficios extraordinarios y la exención de regalías. Es necesario poseer un profundo conocimiento de las ganancias, de su comportamiento histórico y de las previsiones al respecto.

Enfoque o método de coste de reposición

6.14 El *enfoque de coste de reposición* indica el valor de un activo por el coste de crear o sustituir el activo por otro similar. Cuando se aplica a la valoración de *activos intangibles*, la obsolescencia, el mantenimiento y el valor temporal del dinero son aspectos que merecen consideración. Cuando la *base de valor* que se empleará en la *valoración* sea el *valor de mercado*, las indicaciones relativas a la obsolescencia deben quedar justificadas por datos del mercado.

7 Técnicas del valor actual

7.1 Las técnicas del valor actual (PVT, por sus siglas en inglés) estiman el valor de un activo por el valor actual de su flujo de caja económico futuro, que es la liquidez que genera un activo, o un conjunto de activos, o una empresa de negocios a lo largo de un período de tiempo.

7.2 Entre las cuestiones que hay que tener en cuenta en relación con esta técnica cabe destacar:

- el número de años durante los que se aplica el flujo de caja
- la tasa de capitalización o la tasa de descuento aplicada al final del período de tiempo
- la tasa o las tasas de descuento adoptada(s)
- si la inflación está integrada en el flujo de caja
- qué otras variables deben ser tenidas en cuenta en relación con el flujo de caja en el futuro
- el perfil comercial del activo
- los rendimientos iniciales y operativos, la tasa interna de retorno (TIR) y el valor terminal.

7.3 Cuando se aplique un enfoque o método basado en las técnicas del valor actual, es importante tener en cuenta las transacciones de mercado (es decir, las transacciones comparables) que reflejan el mismo enfoque de *valoración*. Es posible que a la hora de adoptar un enfoque basado en las técnicas del valor actual sea más difícil obtener la información pormenorizada relativa a las transacciones del mercado. No obstante, tales transacciones favorecerán la evaluación de la tasa de descuento que adoptar, la TIR buscada y el enfoque general adoptado por el mercado.

7.4 Si la *valoración* solicitada corresponde a *activos intangibles* concretos, antes de adoptar el modelo del flujo de caja indicado, el valorador debe cuantificar la vida útil restante y la tasa de deterioro asociadas específicamente al uso del activo. Por lo general, este análisis de la vida útil restante cuantificará aquella que sea más corta de entre las siguientes:

- la vida física (por ejemplo, de un activo tangible subyacente)
- la vida funcional (por ejemplo, de un activo tangible subyacente)
- la vida tecnológica
- la vida económica
- la vida legal.

7.5 La *valoración* basada en las técnicas del valor actual conllevará, por tanto, estos componentes clave: un pronóstico financiero que identifique el capital intelectual concreto y las ganancias asociadas, así como la tasa de descuento (coste del capital). Se considerarán tanto los riesgos sistemáticos como los no sistemáticos, y la determinación de la tasa de descuento en su aplicación básica exigirá la identificación y aplicación del coste del capital para los flujos de caja conocidos y previstos.

7.6 Se adoptará un descuento adecuado al coste medio ponderado del capital (WACC). Los dos elementos básicos del coste del capital son el coste de la deuda y el coste del capital propio. Para favorecer el cálculo de una tasa de retorno y de una tasa de descuento adecuadas, el valorador emplea una serie de métodos diferentes que incluyen el modelo de fijación de los precios de los activos de capital ("*capital asset pricing model*") (CAPM, por sus siglas en inglés), la teoría del arbitraje de precios ("*arbitrage pricing theory*") e híbridos, en función de las circunstancias concretas.

7.7 Puede solicitarse al valorador que tenga en cuenta los *activos intangibles* en un contexto de licencias, por ejemplo, la concesión de licencias dentro o fuera de la tecnología o de las patentes. Gran parte de lo que queda tratado en esta OBPVA tiene relevancia a la hora de estimar una tasa de retorno adecuada en los cálculos relativos a la tasa de regalías. En la práctica, la tasa se calcula tomando como referencia alguno o la totalidad de los siguientes elementos:

- las licencias existentes para los intangibles (el enfoque basado en ejemplos comparables)
- las normas del sector en materia de licencias para activos similares (el *enfoque de mercado*)

- la asignación de los beneficios económicos derivados de la utilización, por ejemplo, de inventos patentados (en ocasiones llamada beneficios disponibles o enfoque o método analítico)
- la práctica de concesión de licencias (el enfoque basado en reglas específicas del sector).

7.8 La estimación de licencias examina cuestiones específicas tales como:

- cómo se negociaron otras licencias pertinentes
- *activos intangibles* y apoyo
- duración del contrato de licencia
- exclusividad
- condiciones especiales para acuerdos especiales
- geografía
- sector en el que se otorgó la licencia a los *activos intangibles*
- cualquier relación especial.

Incluso si la práctica anterior en materia de licencias es comparable, solo puede proporcionar un punto de referencia. Los intangibles, por su naturaleza, son únicos y deben incluir la realización de numerosos ajustes que son necesarios para establecer una comparación justa.

7.9 Las técnicas del valor actual demuestran los enfoques tales como el método de exención de regalías (véase el párrafo 6.10 bajo el epígrafe *Enfoque o método de capitalización de rentas*).

8 Informes

8.1 En los casos en los que una *valoración* deba cumplir el Libro Rojo, el valorador deberá redactar un informe que cumpla con las condiciones mínimas establecidas en la **DBPV 3**. Por lo general, el informe consta de una breve sección introductoria o resumen ejecutivo que define la instrucción, resume la conclusión y sirve de introducción a la información pormenorizada del informe. La estructura debe ir de lo general a lo específico, ofreciendo así un flujo lógico de datos y análisis en el que tengan cabida todas las consideraciones necesarias, para llegar a las conclusiones de la valoración.

8.2 La mayoría de las situaciones conforman secciones principales de la siguiente manera, aunque no necesariamente en este orden:

- introducción
- finalidad y *base de valor*
- *supuestos y supuestos especiales*
- objeto de la *valoración*

- descripción e historia del activo(s), y la entidad de negocio en que ha(n) sido utilizados
- contabilidad y políticas contables
- análisis de *estados financieros*, en su caso
- análisis del plan de negocios y de *marketing*, y perspectivas
- resultados de la búsqueda de transacciones comparativas
- sector en el que se emplea el activo
- contexto y entorno económico, rendimientos y evaluación del riesgo
- métodos de valoración y conclusión
- advertencias, declaraciones de limitación de responsabilidad y limitaciones.

8.3 Algunos informes contarán con una sección independiente que incluya un análisis general de la metodología de valoración, que a menudo sigue a la introducción. Si los datos de índole nacional, regional y económica son importantes para la empresa y los activos, se puede dedicar una sección propia a cada uno de ellos.

8.4 Cuando proceda, la información factual, o las fuentes de la misma, deben ser identificadas, ya sea en el cuerpo del informe o en los apéndices. Cuando el informe sea el de un experto exigido en un litigio, debe cumplir con los requisitos que establezca la jurisdicción local y debe por tanto contener todas las revelaciones de información pertinentes, incluida la declaración acerca de las cualificaciones del experto y la declaración jurada.

9 Confidencialidad

9.1 La información relativa a muchos *activos intangibles* será de carácter confidencial. Los valoradores deben hacer todo lo que esté a su alcance para preservar dicho carácter confidencial y, más en concreto, en relación con la información obtenida con respecto a activos comparables. Cuando así lo exija el cliente, el valorador de *intangibles* deberá cumplir con todas las solicitudes de suscribir acuerdos de confidencialidad o acuerdos similares.

OBPVA 7 Valoración de bienes personales, entre ellos arte y antigüedades

El contenido de esta nota guía es recomendable, no obligatorio. Así mismo, dirige a los *miembros* hacia contenidos obligatorios relevantes de estas normas globales, incluidas las *Normas Internacionales de Valoración*, mediante referencias cruzadas señaladas en letra negrita. Estas referencias cruzadas sirven para orientar a los *miembros* y no alteran el estado del contenido presentado más adelante. Se recuerda a los *miembros* que:

- esta guía no puede abarcar todas las circunstancias posibles. Por ello, han de tener en cuenta los hechos y circunstancias de cada encargo particular al emitir juicios de valoración
- se debe tener en cuenta el hecho de que ciertas legislaciones locales pueden tener requisitos específicos que no contemplan estas recomendaciones.

1 Introducción y ámbito

1.1 Esta guía proporciona comentarios adicionales sobre la aplicación de las Normas Internacionales de Valoración y las **DBPV 1–5** en relación con los «*bienes personales*», siendo estos activos (u obligaciones) señalados en el siguiente punto 1.2.

1.2 A los efectos de esta OBPVA, se entenderá por «*bienes personales*» aquellos activos (u obligaciones) que no están permanentemente unidos a terrenos o edificaciones:

- **incluyendo**, sin ánimo limitativo, artes decorativas, antigüedades, pinturas, piedras preciosas y joyería, artículos de colección, accesorios y mobiliario, así como otros contenidos generales
- **excluyendo** instalaciones comerciales accesorias, *instalaciones y equipos*, empresas o los intereses inherentes a empresas, o *intangibles*.

Las *valoraciones de bienes personales* pueden surgir en muchos contextos diferentes y para una gran variedad de finalidades que pueden incluir, pero no se limitan a, los siguientes:

- cobertura de seguro
- daños o pérdidas

- fiscalidad (contribuciones a obras benéficas, impuesto sobre donaciones, impuesto sobre el patrimonio, pérdidas en accidentes)
- presentación de informes financieros
- transacciones de negocios
- pleitos, incluidos los alegatos de fraude
- planificación del patrimonio, distribución equitativa y sucesiones
- acuerdos prenupciales
- disolución del matrimonio
- disolución del negocio
- asesoramiento sobre la adquisición o disposición de los bienes
- garantía del préstamo
- quiebra
- *valoración* del inventario.

1.3 Esta lista no es definitiva, ya que pueden existir variaciones nacionales o regionales. Los requisitos legales de una jurisdicción determinada tendrán carácter prioritario. Esto podrá ser así en los casos en que las *valoraciones* se preparen para la evaluación de las obligaciones tributarias, incluidas las derivadas de la legalización de herencia.

1.4 Es fundamental aclarar la finalidad de la *valoración*, el cual a menudo determinará la *base de valor* concreta que habrá que utilizar. Véase la **DBPV 1**.

2 Condiciones de contratación

2.1 Para definir correctamente la valoración, así como las responsabilidades del valorador, este debe identificar el cliente y cualquier otro individuo que pudiera hacer uso de la *valoración* (por ejemplo, usuarios previstos) para garantizar que la *valoración* sea igualmente significativa para ellos y no induzca a error.

2.2 Las *condiciones de contratación*, incluidas las condiciones mínimas establecidas en la **DBPV 1**, quedarán por lo general acordadas entre el valorador y el cliente antes de que dé comienzo la valoración. Cuando sea necesario iniciar la valoración antes de que las *condiciones de contratación* hayan quedado totalmente documentadas, todas las cuestiones concernientes a dichas condiciones deben ser señaladas al cliente y documentadas antes de emitir el informe (véase la **DBPV 1**).

2.3 A la hora de acordar las *condiciones de contratación*, el valorador debe asesorar al cliente acerca de las posibles repercusiones que cualesquiera otras cuestiones pertinentes puedan tener sobre el valor (por ejemplo, la procedencia del objeto o la incidencia de grupos de objetos que están siendo valorados como un conjunto y no de forma individual). No hacerlo podría inducir a error, e incumpliría lo previsto por la **DBPV 3**.

3 Identificación del mercado

3.1 Las *valoraciones* se basan en una comprensión del mercado en el que tiene lugar la *valoración*. Los valoradores deben evaluar la naturaleza y el estado del mercado que proporciona el contexto para llevar a cabo sus comprobaciones y conclusiones sobre el valor.

Algunas de las consideraciones que el valorador deberá tener en cuenta son el nivel de la actividad, de la confianza y de las tendencias del mercado.

3.2 Los valoradores de *bienes personales* deben tener en cuenta que existen diferentes mercados en los que un determinado activo puede ser objeto de comercio, y que cada uno puede generar sus propios datos de ventas. En concreto, un activo puede tener un valor diferente en el nivel del comercio al por mayor, en el nivel del comercio al por menor o donde el comercio sea por subasta. El valorador deberá identificar y analizar el mercado de referencia en consonancia con el activo objeto de valoración y la finalidad de la *valoración* que se realiza. Debe asimismo tener en cuenta que las *valoraciones* realizadas al objeto de asesorar en una venta entre empresas que comercian con un tipo de activo concreto pueden diferir de las valoraciones entre una empresa y un particular.

3.3 A la hora de identificar el mercado, los valoradores de *bienes personales* deben ser conscientes de que el método de venta podría incidir en el precio de venta resultante. Por ejemplo, las subastas por internet y otras formas de comercio electrónico han relajado muchas de las limitaciones que restringían las operaciones, lo que ha aumentado el número de compradores potenciales para ciertos tipos de artículos. No obstante, los valoradores no deben olvidar que la calidad de la información, así como asuntos como las comisiones y costes de venta asociados a ciertas plataformas en línea no relacionadas con las ventas en tienda, pueden socavar la fiabilidad de los datos de ventas como fuente de ejemplos comparables.

3.4 En lo que respecta a los *bienes personales*, a menudo se mantienen grupos de activos como colecciones que, de ser divididas, pueden valer significativamente más o menos por artículo que cuando se mantenían de forma colectiva. El valorador deberá evaluar si la tenencia colectiva de estos activos incide de algún modo en su *valoración* y, en consecuencia, asesorar al cliente.

4 Inspección, investigación y análisis

4.1 Los valoradores de *bienes personales* deben recopilar, verificar y analizar los datos de ventas pertinentes; deben examinar, asimismo, las condiciones económicas y del mercado; y además deben tener en cuenta toda información adicional relacionada que conduzca a conclusiones de valor realistas. La **DBPV 2** establece los requisitos que deben cumplirse a la hora de realizar las investigaciones.

4.2 Los valoradores de *bienes personales* deben ser siempre conscientes de que el grado de fiabilidad de los datos de ventas anteriores puede ser limitado y deberán siempre evaluar la fiabilidad de los datos empleados para respaldar sus análisis. Deben documentar las fuentes de información empleadas en el análisis. Tal y como se menciona en el párrafo 3.3, los valoradores deben ejercer una precaución extrema a la hora de utilizar información obtenida de plataformas en línea o de internet en general.

4.3 El valorador debe tener en cuenta cualquier limitación o condición que ponga trabas a la *inspección*, a la investigación y/o al análisis. En caso de que existan tales limitaciones, es posible que el valorador deba establecer *supuestos/supuestos especiales*. La **DBPV 4** establece los requisitos relativos a los *supuestos* y a los *supuestos especiales*. Los *supuestos* establecidos deberán ser comentados y convenidos con el cliente antes de concluir la *valoración*, y deberán asimismo quedar documentados claramente tanto en las *condiciones de contratación* como en el informe.

4.4 El valorador debe considerar los datos económicos y de mercado, tales como la oferta y la demanda en el mercado y los movimientos que tienen lugar en él. Cuando exista un grado de incertidumbre con respecto a la información empleada o al estado del mercado, el valorador deberá consultar la **DBPV 3**.

4.5 Cuando el valorador consulte a otros expertos y/o profesionales, deberá, en la medida en que ello sea necesario a los efectos de la *valoración*, cerciorarse de que el experto o profesional está adecuadamente capacitado y que los servicios se prestan de manera competente.

5 Valoración

Enfoques o métodos de valoración y sus aplicaciones

5.1 Los tres enfoques para obtener el *valor de mercado* (tal y como se define en la NIV 104, párrafo 30.1) de los *bienes personales* son:

- el enfoque de comparación de ventas
- el *enfoque de coste de reposición* y
- el *enfoque de capitalización de rentas*.

5.1.1 El enfoque de comparación de ventas

Este enfoque de valoración proporciona una aproximación del valor del bien personal comparando el activo en cuestión con la venta de activos similares para los que se dispone de datos relativos a las ventas. Este es el enfoque más frecuentemente empleado a la hora de *valorar bienes personales*. Cuando el valorador emplee este enfoque, deberá extremar las precauciones a la hora de analizar los datos de ventas comparables apropiados.

5.1.2 El enfoque de coste de reposición

Este enfoque de valoración proporciona una aproximación del valor del bien personal en base a los costes actuales estimados para reproducir o crear un bien personal de igual calidad, utilidad y comerciabilidad. Este enfoque incluye la sustitución por una réplica y la sustitución por un facsímil. Una réplica es una copia del objeto original, tan parecida como sea posible al objeto original en cuanto a su naturaleza, calidad y edad de los materiales, pero creada a partir de métodos modernos de construcción o de fabricación. Un facsímil es una copia exacta del objeto original, creada con materiales de una naturaleza, calidad y edad similares, utilizando métodos de construcción o fabricación de la época original. Ambos métodos (esto es, la réplica o el facsímil) se utilizan normalmente y únicamente a efectos de las compañías de seguros. A la hora de aplicar el *enfoque de coste de reposición*, el valorador debe analizar los datos de costes pertinentes y apropiados para estimar el coste de sustitución.

5.1.3 El enfoque de capitalización de rentas

Este enfoque de valoración proporciona una aproximación del valor del bien personal calculando los beneficios monetarios previstos (tales como un flujo de ingresos) para el activo en cuestión. A la hora de aplicar este enfoque, el valorador debe analizar los datos pertinentes y apropiados para estimar, de forma fiable, los ingresos en el mercado en el que se ubica el bien personal. Los valoradores deberán basar sus proyecciones de beneficios monetarios en un análisis de datos, tendencias y factores competitivos tanto pasados como presentes.

5.1.4 En todos los enfoques, el valorador debe usar un razonamiento prudente y bien informado para sintetizar el análisis en una conclusión de valor lógica.

5.1.5 Todas las conclusiones de valoración deben basarse, en términos razonables, en las pruebas adecuadas y quedar justificadas por las mismas. Si se ha utilizado más de un enfoque de valoración en el análisis, el valorador deberá incluir ambos y conciliar los resultados.

5.1.6 RICS no dicta qué método(s) debe emplear el valorador. No obstante, el valorador debe estar en posición de justificar los motivos por los que ha adoptado un enfoque o método determinado.

Otras consideraciones de valoración

5.2 Al margen de las exigencias que establece la **DBPV 3**, la investigación y el análisis que lleve a cabo el valorador deben contemplar:

- el alcance de la información que debe ser comunicada al cliente y a otros usuarios previstos. El valorador debe tener en cuenta el hecho de que el conocimiento que los clientes tengan en materia de valoraciones puede variar y, por ello, deberá comunicar la información de forma que pueda ser entendida por todos los usuarios previstos del informe.

- el interés objeto de valoración (pueden darse situaciones en las que el interés inherente a los *bienes personales* que van a valorarse esté compartido con otros, y en tales casos, habrá de especificarse claramente)
- las características necesarias para establecer la identidad del bien personal (incluyendo, sin ánimo limitativo, el artista o creador, el material o medio, tamaño, título, origen, estilo, la antigüedad, procedencia o historia, condición, las exposiciones previas del bien y las citas recogidas en obras literarias)
- la *base de valor* que va a adoptarse (por ejemplo, *valor de mercado*, valor de reposición, etc.) y la fuente de la definición para ese valor
- cualquier condición de contratación especial o requisitos normativos
- restricciones, gravámenes, arrendamientos, pactos, contratos, o cualquier otro elemento que pueda incidir en la *valoración* o titularidad del *bien personal* que haya que valorar
- la medida en que la información proporcionada por terceros puede ser empleada y verificada
- la relación del bien con cualquier bien inmueble o *intangibile* que pueden repercutir en la *valoración* del bien personal
- la importancia de los activos individuales en una instrucción que abarca varios objetos con una amplia gama de valores
- análisis de ventas anteriores del bien objeto de valoración, si procede
- la medida en que las condiciones actuales del mercado y la economía afectan al nivel de certeza de la conclusión de la valoración.

6 Informes

6.1 Corresponde al valorador garantizar que el informe de valoración sea claro y preciso, y que ningún elemento del mismo sea ambiguo o que induzca a error. Debe prepararse con independencia, integridad y objetividad (véase la **NP 2**).

6.2 El valorador debe cumplir con las exigencias mínimas que se enuncian en la **DBPV 3**, así como incorporar todas las consideraciones de valoración indicadas en el párrafo 5.2 (Otras consideraciones de valoración). Asimismo, cuando el valorador haya consultado a expertos y/o profesionales individuales o empresas en el proceso de preparación de la *valoración*, deberá identificar, en cada caso, las fuentes, así como sus credenciales y reconocer la naturaleza de sus aportaciones (véase el párrafo 4.5).

6.3 El nivel de detalle del informe de valoración debe reflejar, de manera adecuada, las necesidades del cliente y de los usuarios previstos, la naturaleza del bien personal y el uso previsto de la *valoración*. Todos los usuarios previstos del informe deben poder entender la terminología empleada en el mismo.

6.4 El valorador deberá indicar las limitaciones o condiciones relativas a la *inspección*, investigación o al análisis, y explicar cómo estas han incidido en las conclusiones del valorador.

6.5 La finalidad de la *valoración* (por ejemplo, la distribución equitativa), la *base de valor* (por ejemplo, el *valor de mercado*) y el mercado (por ejemplo, una subasta) en el que está previsto que se produzca la transacción (hipotética o real) deben establecerse claramente en el informe.

6.6 El valorador debe informar, si es necesario, de que la conclusión cumple con los requisitos especiales del cliente, con las normativas reglamentarias o con la legislación pertinente.

6.7 El valorador debe resumir las investigaciones realizadas y los datos empleados en el análisis. El valorador debe declarar el enfoque o los enfoques de valoración que ha usado (es decir, de mercado, de capitalización de rentas o de coste de reposición), así como las razones que le han llevado a hacerlo. El valorador debe también señalar por qué se tuvieron en cuenta otros enfoques que finalmente fueron rechazados. Si se emplearon varios enfoques en el análisis, deberán detallarse en el informe y deberá asimismo incluirse una conciliación de los resultados.

6.8 Al concluir una *valoración* basada en *supuestos especiales* (como cuando se determina un valor total), estos deben quedar expresamente señalados junto con la repercusión que, en su caso, los *supuestos especiales* hayan tenido sobre el valor.

6.9 El valorador debe comentar cualquier problema que afecte al grado de certeza de la *valoración*. El alcance del comentario variará en función de la finalidad que deba cumplir la *valoración* y del conocimiento que tenga el usuario.

6.10 El empleo de fotografías debe ser apropiado y debe producirse cuando así lo requiera la instrucción. Si las fotografías hubieran sufrido alguna alteración, esta deberá señalarse.

OBPVA 8 Valoración de los intereses inherentes a los bienes inmuebles

El contenido de esta nota guía es recomendable, no obligatorio. Así mismo, dirige a los *miembros* hacia contenidos obligatorios relevantes de estas normas globales, incluidas las *Normas Internacionales de Valoración*, mediante referencias cruzadas señaladas en letra negrita. Estas referencias cruzadas sirven para orientar a los *miembros* y no alteran el estado del contenido presentado más adelante. Se recuerda a los *miembros* que:

- esta guía no puede abarcar todas las circunstancias posibles. Por ello, han de tener en cuenta los hechos y circunstancias de cada encargo particular al emitir juicios de valoración
- se debe tener en cuenta el hecho de que ciertas legislaciones locales pueden tener requisitos específicos que no contemplan estas recomendaciones.

Este apartado amplía la información sobre ciertos temas y asuntos específicos que surgen en relación con la *valoración de bienes raíces*, y complementa la **NIV 400 Intereses inherentes a los bienes inmuebles (*Real Property Interests*)**, la **NIV 410 Propiedades en desarrollo (*Development Property*)** y la **DBPV 2**. Abarca expresamente las *inspecciones* y comprobaciones, e incluye material nuevo e importante sobre *sostenibilidad* y cuestiones medioambientales, factores que influyen cada vez más en el mercado en relación con los *bienes raíces*.

1 Inspección

1.1 Esta sección y la siguiente (2) abordan las *inspecciones* y comprobaciones de *bienes raíces*, más específicamente aquellos casos en que los activos que han de valorarse son derechos de propiedad, control, uso u ocupación de terrenos e inmuebles (véase la NIV 400, párrafo 20.2).

1.2 Muchos aspectos pueden repercutir o repercutirán en el valor del interés en cuestión, tal y como lo percibe el mercado, y estos aspectos en ocasiones podrán descubrirse únicamente a través de una *inspección* del inmueble. Entre ellas:

- a) las características de la localidad y de las zonas colindantes, así como las comunicaciones existentes y los servicios y las instalaciones disponibles que afecten al valor del inmueble

- b) las características del inmueble y su uso
 - (i) las dimensiones, áreas y uso(s) de los elementos constituyentes
 - (ii) la antigüedad, construcción y naturaleza de los edificios o estructuras
 - (iii) la accesibilidad para usuarios y visitantes
 - (iv) las instalaciones, el equipamiento y los servicios
 - (v) los equipos, los accesorios y las mejoras
 - (vi) *las instalaciones y equipos* que normalmente forman parte integrante de la edificación (véase también la OBPVA 5, Valoración de instalaciones y equipos)
 - (vii) el estado aparente de conservación y mantenimiento
 - (viii) los materiales peligrosos mantenidos en el inmueble, tales como (sin ánimo limitativo) los elementos regulados, entre ellos: productos químicos, sustancias radioactivas, materiales explosivos, amianto, sustancias que merman el ozono, aceites, etc. o actividades reguladas como la actividad de gestión de residuos.
- c) características del solar
 - (i) peligros naturales tales como la inestabilidad del terreno, la minería o la extracción de minerales, el riesgo de inundación de todos los mecanismos, incluyendo fuentes pluviales y fluviales
 - (ii) peligros no naturales tales como contaminación del terreno en aquellos casos en los que las sustancias estén en, sobre o debajo de la tierra y sean consecuencia de usos históricos o actuales (véase también el apartado (b) anterior)
- d) el potencial de desarrollo o remodelación
 - (i) cualquier restricción física sobre un futuro desarrollo o ampliación, si procede.

1.3 Otros asuntos sobre los que se puede adquirir información relevante durante la *inspección*, o consultas posteriores surgidas a raíz de la misma, pueden ser:

- (a) mejoras realizadas a inmuebles en alquiler: a la hora de valorar arrendamientos y procesos de reversión, si el inmueble incluido en el alquiler original ha sido posteriormente modificado o mejorado, conviene determinar cuidadosamente la finalidad de la valoración, el cual puede no equivaler exactamente a lo que se ve y se mide en el suelo. Si el valorador no pudiera inspeccionar el arrendamiento o si debido a la inexistencia de licencias documentadas no pudiera confirmar el alcance de las alteraciones o mejoras, deberá proceder en base a los *supuestos* indicados

- (b) controles sobre la planificación urbanística (zonificación): los controles y la necesidad de obtener licencias o permisos para un uso incrementado o alterado, incluido el desarrollo, difieren entre los distintos países o estados, y el alcance de las consultas que deban realizarse en cada caso vendrá determinado por el conocimiento que tenga el valorador del mercado en cuestión, por la naturaleza y extensión del inmueble y por la finalidad de la *valoración*
- (c) cuando sea necesario, la información relativa a los gastos sustanciales y a los costes de funcionamiento, así como el porcentaje que se puede recuperar del ocupante; la eficiencia energética puede ser uno de los muchos factores importantes a la hora de considerar las cuestiones en materia de *sostenibilidad* (ver más abajo).

2 Investigaciones y supuestos

2.1 Los siguientes aspectos son comunes a muchas *valoraciones* de *bienes raíces*, y a menudo plantean dudas sobre qué grado de comprobación resulta adecuado o sobre la naturaleza de los *supuestos* que pueden establecerse de forma válida. La información orientativa expuesta a continuación no puede englobar todas las circunstancias; el conocimiento, experiencia y buen juicio del valorador siempre han de guiar los mandatos individuales, y en algunos casos se habrán establecido, debatido o acordado limitaciones adecuadas con el cliente como parte de las *condiciones de contratación*. Del mismo modo, la relevancia y adecuación de los *supuestos* solo pueden juzgarse caso por caso, por lo que lo que sigue no es, en modo alguno, prescriptivo.

2.2 Derecho de propiedad

El valorador debe contar con toda la información relativa a los datos esenciales del interés que está siendo valorado. Esta información puede ser de una o varias formas, tales como una sinopsis facilitada por el cliente o por un tercero; copias de los documentos pertinentes; o un informe actual detallado sobre el derecho de propiedad realizado por los abogados del cliente (esta lista no es exhaustiva).

El valorador deberá declarar qué información ha utilizado y, según proceda, qué *supuestos* ha establecido. Por ejemplo, si un documento de arrendamiento no estuviera disponible, el valorador podrá necesitar establecer el *supuesto* de que las condiciones estipuladas y declaradas son las del contrato de arrendamiento real. No obstante, si se ha aportado un documento que certifique el derecho de propiedad, el valorador podrá confiar, en la medida en que sea razonable, en la veracidad de esta información; sin embargo, esta es una cuestión que han de dilucidar los abogados, y cuando sea necesario, el valorador podrá indicar específicamente que los asesores jurídicos del cliente han de verificar la situación. El valorador no preverá asumir la responsabilidad derivada de la interpretación fiel del derecho de propiedad del inmueble o activo del cliente.

2.3 Estado de las edificaciones

Aunque sea competente para ello, un valorador normalmente no emprenderá una inspección técnica (*survey*) de una edificación al objeto de establecer el estado de los desperfectos o del deterioro de dicha edificación. Sin embargo, el valorador incurriría asimismo en error si ignorase desperfectos obvios existentes que afectasen al valor, a menos que se haya pactado el establecimiento de un *supuesto especial* a este respecto. El valorador deberá, por tanto, señalar claramente que la *inspección* no será una inspección técnica (*survey*) completa de la edificación. Por añadidura, debe definir los límites que han de aplicarse a la responsabilidad del valorador de investigar y comentar sobre la estructura o sobre cualquier desperfecto de la edificación. También debe dejar constancia, según proceda, de que se establecerá el *supuesto* de que la(s) edificación(es) está(n) en buen estado, salvo cualquier defecto (menor) detallado específicamente.

2.4 Servicios

La presencia y eficacia de los servicios de un edificio y todas *las instalaciones y los equipos* anejos a menudo incidirán de forma significativa en el valor. No obstante, la realización de una investigación exhaustiva se encuentra normalmente fuera del ámbito de la *valoración*. El valorador deberá establecer de qué fuentes de información dispone y la medida en que las mismas se consideran fiables para la realización de la *valoración*. La práctica habitual consiste en convenir el *supuesto* de que los servicios y los controles y programas informáticos asociados funcionan debidamente y no presentan averías.

2.5 Planeamiento urbanístico [zonificación]

Ante cualquier duda, el valorador puede necesitar establecer si el inmueble cuenta con las autorizaciones legales requeridas para las edificaciones y los usos existentes, o confirmar si precisa de verificación, y si existen políticas o propuestas dictadas por las autoridades reglamentarias que pudieran repercutir positiva o negativamente en el valor. A menudo esta información estará fácilmente disponible, pero en ocasiones pueden surgir demoras o generarse gastos a la hora de obtener la información definitiva. El valorador deberá, entre otras cosas, indicar cuáles son las investigaciones que se proponen o qué *supuestos* se establecerán, cuando no sea viable verificar la información dentro del contexto de la *valoración*.

2.6 Cuestiones medioambientales

Las limitaciones potenciales o reales al uso y disfrute de la propiedad causadas por factores medioambientales pueden derivarse de causas naturales (como inundaciones), no naturales (como la contaminación) y a veces de una combinación de ambas (como en el caso de hundimientos provocados por antiguas extracciones de minerales). A pesar de la considerable diversidad de las circunstancias, la pregunta esencial siempre es hasta qué punto afectan

al valor los factores identificados. Ha de ejercerse un cuidado extremo a la hora de evaluar o comentar los factores medioambientales, dado que los valoradores no siempre tendrán el conocimiento y experiencia especializados que a veces resultan necesarios. En los casos que así lo requieran, el valorador podrá recomendar realizar más investigaciones y/u obtener asesoramiento de especialistas o expertos en materia de asuntos medioambientales. Esta cuestión se explica más pormenorizadamente en los párrafos siguientes.

a) *Limitaciones medioambientales por causas naturales*

- (i) Algunos inmuebles pueden verse afectados por determinados factores medioambientales que son una característica inherente al inmueble en sí o al entorno inmediato del inmueble. Tales factores podrían incidir en el valor del interés inherente al inmueble. Algunos ejemplos de esto son: problemas de inestabilidad del terreno (tales como la expansión y contracción de arcilla, la extracción de minerales histórica y actual) y el riesgo de inundación de cualquier mecanismo.
- (ii) Aunque un comentario detallado sobre ambos, los riesgos y las incidencias se encuentra normalmente fuera del ámbito de los conocimientos y la experiencia de un valorador, la presencia o presencia potencial de estos principios es algo que puede a menudo establecerse en el transcurso de una *inspección*, a través de las consultas habituales o a través del conocimiento de la zona. El uso de la lista adecuada de observación de activos (*Property Observation Checklist*) de los apéndices A a C de la nota orientativa de RICS *Contaminación, medio ambiente y sostenibilidad*, 3ª edición (2010), puede ser de ayuda durante las *inspecciones*. No solo hay que tener en cuenta el riesgo de que ocurra un hecho en particular, sino también sus numerosas consecuencias. Por ejemplo, si la propiedad ha sufrido un desastre reciente, como una inundación, esto podría afectar a la cobertura de seguro, lo que, de ser importante, debería reflejarse en la *valoración*.
- (iii) El valorador deberá establecer cuidadosamente los límites que se aplicarán al alcance de las investigaciones y los *supuestos* que se establecerán en relación con las cuestiones medioambientales y debe indicar cualquier fuente de información pertinente que se vaya a utilizar.

b) *Limitaciones no naturales [contaminación y sustancias peligrosas]*

- (i) Normalmente no se considerará que un valorador es competente para prestar asesoramiento acerca de la naturaleza o los riesgos de la contaminación o las sustancias peligrosas, o sobre los costes derivados de su eliminación, excepto en los casos más evidentes. Sin embargo, cuando el valorador posea conocimientos previos sobre la localidad, así como experiencia sobre el tipo de inmueble objeto de valoración, se esperará de este que, en términos razonables, comente los potenciales problemas de contaminación que puedan existir y la repercusión que los mismos tendrían sobre el valor y sobre las posibilidades de comercialización de dicho inmueble.
- (ii) La naturaleza y riesgos de la contaminación o de sustancias peligrosas podrán atribuirse directamente al uso del bien inmueble en sí. Por ejemplo,

numerosas empresas dependen de actividades que conllevan el uso de sustancias peligrosas o de actividades de gestión de residuos que pueden ser una molestia para *terceros*. Aunque un comentario detallado sobre tales incidencias se encuentra normalmente fuera del ámbito de experiencia de un valorador, su presencia o presencia potencial es algo que puede a menudo establecerse en el transcurso de una *inspección*, a través de las consultas habituales o a través del conocimiento de la zona.

(iii) El valorador deberá indicar los límites a las comprobaciones que se llevarán a cabo y a las fuentes de la información que serán utilizadas o a los *supuestos* que se establecerán. Cualquier problema de uso pasado o presente puede registrarse de nuevo en la lista pertinente de observación de activos (*Property Observation Checklist*) de los apéndices A a C de la nota orientativa de RICS *Contaminación, medio ambiente y sostenibilidad*, 3ª edición (2010).

c] *Sostenibilidad: calcular sus implicaciones en el valor*

(i) Aunque es un término que no tiene aún una definición universalmente reconocida (véase el Glosario en la 2ª parte), en el contexto de la valoración la *sostenibilidad* abarca una amplia gama de factores físicos, sociales, medioambientales y económicos que pueden incidir en el valor y que los valoradores deben tener en consideración.

(ii) La gama de factores incluye, sin ánimo limitativo, riesgos ambientales clave, tales como inundaciones, eficiencia energética y clima, así como cuestiones de diseño, configuración, accesibilidad, legislación, gestión y consideraciones fiscales. A medida que los mercados comerciales, en particular, se sensibilizan más con las cuestiones relativas a la *sostenibilidad*, estas pueden empezar a complementar los motores de valor tradicionales, tanto en términos de preferencias de los ocupantes como en términos de comportamiento de los compradores.

(iii) El ritmo al que la *sostenibilidad* se está introduciendo, directa o indirectamente, en el valor varía sobremanera según jurisdicciones. Con el fin de responder adecuadamente a los cambios que se producen en el mercado, los valoradores deben ampliar su conocimiento.

El papel de los valoradores es determinar el valor a la luz de los resultados obtenidos, normalmente, mediante el análisis de transacciones comparables. Si bien los valoradores deben reflejar el comportamiento de los mercados, no así dirigirlos, deben ser conscientes de las características de *sostenibilidad* y las implicaciones que estas podrían tener sobre el valor de un inmueble a corto, medio y largo plazo. Esto podría extenderse a:

- cuestiones medioambientales (véase más arriba) incluyendo, cuando sea preciso, el cambio climático
- la configuración y el diseño, incluido el uso de materiales y conceptos cada vez más asociados con el «bienestar»
- accesibilidad y adaptabilidad, incluido el acceso y uso del bien por parte de personas con discapacidad

- eficiencia energética, «inteligencia» del edificio y otros factores que incidan en el coste del uso del activo
- cuestiones fiscales.

(iv) Sin perjuicio de su repercusión actual sobre el valor, se alienta a los valoradores a que, en el contexto de sus mandatos y con fines comparativos, identifiquen y recopilen datos sobre *sostenibilidad* cuando estén disponibles.

(v) Solo cuando las pruebas de mercado sean pertinentes a la valoración en cuestión deberán incluirse en un informe de valoración.

(vi) A menudo se solicita a los valoradores que proporcionen comentarios adicionales y que presten asesoramiento estratégico. En estos casos, puede resultar adecuado consultar con el cliente el uso y la aplicabilidad de los parámetros de sostenibilidad y de los criterios de referencia que son aplicables en cada caso. Por ejemplo, a la hora de preparar *valoraciones* con base en el *valor de inversión* o *valía*, pueden incorporarse de forma adecuada aquellos factores de *sostenibilidad* que podrían incidir en las decisiones relativas a la inversión, incluso si no quedan demostrados directamente a través de las transacciones.

(vii) En su caso y con el fin de cumplir con la buena praxis de presentación de informes, se recomienda a los valoradores que:

- evalúen la medida en que el inmueble en cuestión cumple los criterios de *sostenibilidad* típicos esperados dentro del contexto de su posición de mercado y que consensuen una opinión informada sobre la probabilidad de que estos incidan en el valor, es decir, cómo un comprador bien informado tendría en cuenta dichos criterios a la hora de tomar una decisión respecto al precio que ofrecer
- proporcionen una descripción de las características y los atributos relativos a la *sostenibilidad* del inmueble que se han recopilado. Dicha descripción podrá, en su caso, incluir elementos que no queden directamente reflejados en el asesoramiento final sobre el valor
- proporcionen una declaración de su opinión sobre la relación entre los factores de *sostenibilidad* y la *valoración* resultante, y que incluyan un comentario sobre los beneficios/riesgos actuales que se asocian con estas características de *sostenibilidad*, o la falta de riesgos y
- proporcionen una opinión sobre la repercusión potencial de tales beneficios y/o riesgos sobre los valores con el paso del tiempo.

(viii) La nota orientativa de RICS, *Sustainability and commercial property valuation* (en español, *sostenibilidad y valoración de inmuebles comerciales*), 2ª edición (2013), ofrece información orientativa para la identificación, evaluación y el impacto de los problemas de *sostenibilidad* en la *valoración* de inmuebles comerciales.

OBPVA 9 Identificación de carteras, colecciones y conjuntos de bienes

El contenido de esta nota guía es recomendable, no obligatorio. Así mismo, dirige a los *miembros* hacia contenidos obligatorios relevantes de estas normas globales, incluidas las *Normas Internacionales de Valoración*, mediante referencias cruzadas señaladas en letra negrita. Estas referencias cruzadas sirven para orientar a los *miembros* y no alteran el estado del contenido presentado más adelante. Se recuerda a los *miembros* que:

- esta guía no puede abarcar todas las circunstancias posibles. Por ello, han de tener en cuenta los hechos y circunstancias de cada encargo particular al emitir juicios de valoración
- se debe tener en cuenta el hecho de que ciertas legislaciones locales pueden tener requisitos específicos que no contemplan estas recomendaciones.

1 Ámbito

1.1 Esta guía proporciona comentarios adicionales sobre la identificación de carteras, colecciones y conjuntos de bienes para la presentación de informes de acuerdo con la **DBPV 3**.

2 Ejemplos en los que se deben aclarar de forma expresa los supuestos de lotificación establecidos

2.1 Entre los ejemplos figuran:

- (a) bienes adyacentes que hayan sido adquiridos por el propietario actual de forma individual (por ejemplo, cuando un promotor haya reunido parcelas con la finalidad de realizar una nueva promoción, o cuando un inversor esté construyendo una participación estratégica en la localidad)
- (b) bienes separados físicamente que estén ocupados por la misma entidad, donde existe una dependencia funcional entre los bienes (por ejemplo, un aparcamiento que es independiente, pero que es utilizado exclusivamente por el ocupante de un edificio)

- (c) cuando la titularidad de un número de bienes o activos independientes supondría una ventaja especial para un propietario u ocupante individual, en razón de las economías que podrían derivarse del incremento de la cuota de mercado, o del ahorro en gastos de administración o distribución, como sucede en un bloque de pisos o de hoteles, y
- (d) cuando cada bien individual constituye un componente fundamental de una operación que abarca una gran área geográfica (por ejemplo, como parte de una red de suministros nacional o regional, tales como las antenas de telecomunicación).

3 Finalidad de la valoración e identificación de los lotes en la cartera

3.1 La finalidad de la *valoración* puede dictar la metodología que habrá de utilizarse. Por ejemplo, puede darse el requisito de informar de los valores de los activos por separado. Deberá aclararse con el cliente lo que se entiende por bien individual o por otros activos.

3.2 Con carácter general, deben rechazarse las solicitudes de realización de valoraciones de bienes con base en un *supuesto* que los agrupe de forma artificial. Sin embargo, en determinados casos, las agrupaciones inusuales pueden ser tratadas mediante un *supuesto especial* (véase la **DBPV 4, sección 9**).

3.3 Una vez que el valorador haya identificado los lotes que forman parte de una cartera y que han de valorarse de forma individual, deberá tener en cuenta los *supuestos* y *supuestos especiales* que puedan resultar necesarios. Dichos *supuestos* deberán quedar reflejados en las *condiciones de contratación* (véase la **DBPV 1**) y en el informe (véase la **DBPV 3**). En los siguientes párrafos se señalan diversos ejemplos de situaciones en las que los distintos *supuestos* pueden repercutir considerablemente en la *valoración* de una cartera.

3.4 Si toda una cartera o un importante número de los bienes que la conforman debieran comercializarse en el mercado al mismo tiempo, se podría saturar ese mercado, comportando una caída de sus valores. A la inversa, la oportunidad de adquirir un determinado grupo de bienes podría generar una prima. Dicho de otro modo, el valor del conjunto podría superar la suma de las partes individuales y viceversa.

3.5 Si la valoración se realiza presuponiendo que la cartera continuará siendo del mismo propietario o usuario, por ejemplo, para su inclusión en *estados financieros*, no sería apropiado hacer una reducción o asignación en la *valoración* para reflejar una posible sobreoferta en el mercado. En el informe deberá constar una declaración en este sentido.

3.6 Si la misma cartera hubiera de ser valorada como garantía de un préstamo garantizado, no deberán ignorarse los posibles efectos negativos sobre los bienes individuales en el caso de que toda la cartera fuese puesta a la venta en el mercado al mismo tiempo. En tales casos, sería adecuado señalar que

se ha establecido el *supuesto* de que los bienes se comercializarían de manera ordenada, y que no se pondrían todos a la venta al mismo tiempo. No obstante, si existiesen condicionantes que dictasen que el mercado no adoptaría tal *supuesto*, como por ejemplo que el actual propietario tuviese dificultades económicas, esto se convertiría en un *supuesto especial* y debería hacerse constar expresamente su repercusión sobre la *valoración* (véase la **DBPV 4, sección 9**).

3.7 Si el valorador indica valores individuales para cada uno de los activos u obligaciones que conforman una cartera, deberá hacer constar cualquier *supuesto* que fuese necesario para respaldar dicho criterio. Si el valorador considera que el tratamiento de la cartera sobre esta base es algo que no se produciría necesariamente en el mercado, tal *supuesto* se convertiría en un *supuesto especial* (véase la **DBPV 4, sección 9**).

3.8 En el caso de que el valor total de los bienes que conforman una cartera difiera significativamente dependiendo de si se venden de forma individual, en grupos o en un solo lote, deberá indicarse claramente en el informe. Los *supuestos* de lotificación que se establezcan deberán incluirse en toda referencia que se haga a estos que vaya a ser publicada.

3.9 En los casos en que una cartera o un grupo de bienes haya sido valorado con base en el *supuesto* de que se vendería como una única entidad, el *valor de mercado* declarado corresponderá al del grupo en su totalidad. Cualquier desglose del *valor de mercado* de los bienes o activos individuales deberá quedar claramente expresado como tal, haciéndose constar asimismo que este prorrateo no equivale necesariamente al *valor de mercado* del interés inherente a un bien o activo individual.

3.10 En el caso de que el informe de valoración refleje por indicaciones del cliente una cifra global correspondiente a la suma de cada uno de los activos (obligaciones) que conforman la cartera, queda expresamente prohibido que la cifra global sea el *valor de mercado* de la totalidad de la misma.

OBPVA 10 Asuntos que puedan dar origen a una incertidumbre sustancial en la valoración

El contenido de esta nota guía es recomendable, no obligatorio. Así mismo, dirige a los *miembros* hacia contenidos obligatorios relevantes de estas normas globales, incluidas las *Normas Internacionales de Valoración*, mediante referencias cruzadas señaladas en letra negrita. Estas referencias cruzadas sirven para orientar a los *miembros* y no alteran el estado del contenido presentado más adelante. Se recuerda a los *miembros* que:

- esta guía no puede abarcar todas las circunstancias posibles. Por ello, han de tener en cuenta los hechos y circunstancias de cada encargo particular al emitir juicios de valoración
- se debe tener en cuenta el hecho de que ciertas legislaciones locales pueden tener requisitos específicos que no contemplan estas recomendaciones.

1 Ámbito

1.1 Esta guía proporciona comentarios adicionales sobre asuntos que puedan dar origen a una incertidumbre sustancial en la valoración de conformidad con la **DBPV 3, párrafo 2.1(o)**.

2 Ejemplos

2.1 No es posible facilitar una lista exhaustiva de circunstancias que puedan dar origen a una incertidumbre sustancial; no obstante, los ejemplos expuestos en los apartados 2.2, 2.3 y 2.4 representan las tres circunstancias más comunes.

2.2 Los activos u obligaciones propiamente dichos presentan determinadas características particulares que dificultan el que el valorador pueda formarse una opinión sobre el posible valor, independientemente del enfoque o método utilizado. Por ejemplo, puede ser un activo único o fuera de lo común o incluso único. De igual modo, la evaluación de cómo los compradores reflejarían un posible cambio sustancial, como una potencial licencia de obras, puede depender en gran medida de los *supuestos especiales* establecidos.

2.3 Cuando el valorador solo disponga de información limitada o restringida, ya sea porque así se la haya proporcionado el cliente, ya sea debido a las circunstancias de la *valoración*, y la adopción de uno o más *supuestos* razonables no le permita reflejar el asunto de manera satisfactoria, se le podrá otorgar una menor certeza a la *valoración* de la que se le otorgaría en otras circunstancias.

2.4 Hay factores relativamente singulares que pueden perturbar los mercados. Tales perturbaciones pueden surgir debido a acontecimientos imprevistos de carácter financiero, macroeconómico, jurídico, político o incluso a causa de desastres naturales. Si la *fecha de valoración* coincide con ese acontecimiento o es inmediatamente posterior al mismo, cabe la posibilidad de que se le otorgue un nivel de certeza menor a la *valoración*, si se considera que los datos empíricos empleados son incoherentes o inexistentes, o si el valorador tiene que hacer frente a una serie de circunstancias sin precedentes en las que deba basar su juicio de valor. En tales situaciones, el nivel de exigencia impuesto a los valoradores puede ser excepcionalmente duro. Aunque los valoradores sean capaces de emitir un juicio de valor en esos casos, es importante poner de relieve el contexto en el que se ha emitido ese juicio de valor.

3 Presentación de informes

3.1 El requisito primordial es que un informe de valoración no conduzca a engaño ni cree falsas impresiones. El valorador debe señalar expresamente y comentar cualquier problema que se traduzca en una incertidumbre sustancial en la *valoración* en la *fecha de valoración*. El comentario no debe versar sobre el riesgo general de que en el futuro se produzcan movimientos en el mercado o sobre el riesgo que conlleva predecir flujos futuros de efectivo, dado que ambos aspectos pueden y deben tenerse en cuenta y reflejarse durante el proceso de valoración (por ejemplo, una *valoración* de un activo de inversión que esté sujeto a flujos futuros de efectivo muy inciertos podría basarse en una gran cantidad de información sobre operaciones comparables), sino que debe tratar sobre el riesgo que acarrea realizar la *valoración* del activo en cuestión.

3.2 Cuando exista una incertidumbre sustancial, se expresará en términos cualitativos que indiquen, mediante una formulación adecuada, la confianza del valorador en la opinión de valor aportada. Esta es, quizá, la única manera realista de hacerlo, dado que las mismas condiciones que crean la incertidumbre de valoración suelen indicar que faltan datos empíricos que permitan crear o apoyar una estimación cuantitativa.

3.3 En la mayoría de casos resulta inapropiado o poco práctico reflejar la incertidumbre en la cifra de la valoración de forma cuantitativa, y cualquier intento al respecto podría dar pie a contradicciones. Si se incluye en algún informe una medida matemática de incertidumbre, resultará **obligatorio** que el método o modelo utilizado sea explicado adecuadamente y que se destaquen asimismo las posibles limitaciones. En ciertas circunstancias concretas, podría resultar adecuado realizar un análisis de sensibilidad que ilustre el efecto que unos cambios claramente definidos en las variables especificadas podrían tener sobre

la *valoración* expuesta; este análisis deberá ir acompañado de una explicación apropiada. Ha de tenerse en cuenta que el riesgo inherente a cualquier tipo de cuantificación es que puede transmitir una impresión de precisión que puede resultar engañosa.

3.4 En otros casos, cuando el valorador pueda prever de forma razonable que se darán valores distintos en función de circunstancias diferentes pero claramente definidas, un enfoque alternativo podría ser que el valorador comente con el cliente la posibilidad de considerar otros tipos alternativos de *valoración*, esto es, utilizando *supuestos especiales* que reflejen esas diferentes circunstancias. Sin embargo, los *supuestos especiales* solo pueden establecerse si pueden calificarse de realistas, pertinentes y válidos en relación con las circunstancias de la *valoración*. Cuando en diferentes circunstancias se presenten valores distintos, estos se podrán indicar individualmente en los *supuestos especiales* establecidos.

3.5 Por lo general no se suele considerar aceptable que un informe de valoración contenga cláusulas genéricas de advertencias que traten las cuestiones relativas a la incertidumbre del material de valoración. La medida en que una opinión sea incierta será normalmente exclusiva de cada *valoración* y el empleo de cláusulas genéricas puede devaluar o poner en tela de juicio el prestigio del asesoramiento prestado por el valorador. Se trata fundamentalmente de prestar asesoramiento profesional acreditado y fidedigno en el informe. Deben señalarse en el informe aquellas cuestiones que afecten al grado de certeza de la valoración.

3.6 A menos que así se solicite específicamente, el informe de valoración no debe reflejar valores dentro de un intervalo determinado, y tampoco podría considerarse una forma aceptable de divulgación. En la mayoría de casos, el valorador debe facilitar una única cifra con el fin de cumplir con los requisitos del cliente y las *condiciones de contratación*. De forma análoga, el empleo de calificativos tales como «en torno a» por lo general no resulta adecuado o apropiado al objeto de transmitir una incertidumbre material sin un comentario explícito adicional, y de nuevo se desaconseja activamente. Si se obtienen valores distintos en función de las diferentes circunstancias, resultará preferible expresarlos mediante *supuestos especiales* (véase el párrafo 3.4 anterior).

3.7 Cabe destacar que las normas de información financiera pueden tener (y a menudo tienen) requisitos específicos de divulgación en relación con la incertidumbre de valoración, aunque quizá no se use expresamente tal término en concreto. El cumplimiento de tales requisitos es **obligatorio** en los casos en que resulten de aplicación.



Confianza a través de las normas profesionales

RICS promueve y procura el cumplimiento de las normas y cualificaciones profesionales más estrictas en la valoración, el desarrollo y la gestión de suelo, activos inmobiliarios, construcciones e infraestructuras. El prestigio de nuestro nombre avala la constante aplicación de las normas; algo que, sin duda, aporta confianza a los mercados en los que operamos e influye de manera positiva en los entornos construido y natural.

Américas

América Latina

ricsamericalatina@rics.org

Norteamérica

ricsamericas@rics.org

Asia Pacífico

Asia del Sur

ricsindia@rics.org

Australasia

australasia@rics.org

China (Hong Kong)

ricshk@rics.org

China (Shanghai)

ricschina@rics.org

Japón

ricsjapan@rics.org

Sureste Asiático

sea@rics.org

EMEA

África

ricsafrica@rics.org

Europa

ricseurope@rics.org

Irlanda

ricsireland@rics.org

Oriente Medio

ricsmiddleeast@rics.org

Reino Unido, sede de RICS

contactrics@rics.org

rics.org