

Normas Internacionales de Valuación

2011

International Valuation Standards Council

Copyright © 2010 International Valuation Standards Council.

All rights reserved.

No part of this document may be translated, reprinted or reproduced or utilised in any form either in whole or in part or by any electronic, mechanical or other means, now known or hereafter invented, including photocopying and recording, or in any information storage and retrieval system, without permission in writing from the International Valuation Standards Council.

Please address publication and copyright matters to the International Valuation Standards Council

41 Moorgate, LONDON, EC2R 6PP, United Kingdom, Tel: +44 (0)20 7374 5585

Email: ivsc@ivsc.org

ISBN: 978-0-09569313-0-6

El Consejo Internacional de Normas de Valuación, los autores y editores no aceptan responsabilidad por pérdida debida a cualquier persona que actúe o se abstenga de actuar apoyándose en el material de esta publicación, sea que tal pérdida sea debida a negligencia u otra causa.

La presente es una traducción no autorizada, sólo para usos de información de FECOVAL y organismos afiliados.

Responsable de la traducción

Julio E. Torres Coto M.

Contenido

Introducción

Cambios con respecto a Ediciones Anteriores

Definiciones en la NIV

Marco de las NIV

Normas Generales

NIV 101 Alcance del Trabajo

NIV 102 Implementación

NIV 103 Informes de Valuación

Normas sobre Activos

NIV 200 Empresas e Intereses Empresariales

NIV 210 Activos Intangibles (Incorpóreos)

NIV 220 Planta y Equipo

NIV 230 Derechos Inmobiliarios

Anexo: Inmuebles Históricos

NIV 233 Inmuebles de Inversión en Proceso de Construcción

NIV 250 Instrumentos Financieros

Aplicaciones de Valuación

NIV 300 Valuaciones para Informes Financieros

Anexo: - Valuación de Inmuebles, Planta y Equipo en el Sector Público

NIV 310 Valuaciones de Derechos Inmobiliarios para Crédito Garantizado

Índice

Normas Internacionales de Valuación

Introducción

Las valuaciones son utilizadas y se depende de ellas ampliamente en los mercados financieros y de otra índole, sea para inclusión en estados financieros, cumplimiento regulatorio o respaldo para crédito garantizado y actividades de traslación de dominio. El Consejo Internacional de Normas de Valuación (IVSC) es una organización, independiente, sin fines de lucro, del sector privado y que tiene la misión de servir al interés público. El objetivo del IVSC es fomentar la confianza y fiabilidad en el proceso de valuación creando un marco para la entrega de opiniones de valuación creíbles por profesionales de la valuación apropiadamente entrenados que actúan de manera ética.

El IVSC consigue este objetivo:

- creando y manteniendo las Normas Internacionales de Valuación (NIV),
- emitiendo orientación de carácter técnico para valuadores profesionales, y
- promoviendo el desarrollo de la profesión de valuación y las prácticas éticas de manera global.

El principal objetivo del IVSC es incrementar la confianza de los usuarios de servicios de valuación en las valuaciones de las que dependen. En búsqueda de esto las NIV:

- (a) promueven consistencia y auxilian en el entendimiento de todos los tipos de valuaciones identificando y desarrollando principios de valuación y definiciones aceptadas globalmente,
- (b) identifica y promulga principios comunes para el emprendimiento de asignaciones de valuación y la información de las valuaciones,
- (c) identifica cuestiones específicas que requieren consideración y métodos comúnmente usados al valorar diferentes tipos de activos o pasivos,
- (d) identifica los procesos de valuación y las revelaciones de información apropiadas para los principales propósitos para los cuales se requieren valuaciones,
- (e) reduce la diversidad de ejercicio permitiendo la convergencia de diferentes normas de valuación usadas en sectores y estados específicos.

Aún cuando las normas han sido diseñadas para aplicarse por profesionales de valuación, se pretende que sean para beneficio de los usuarios de los servicios de

valuación y para la operación y regulación de los mercados en general. Las normas identifican métodos de valuación que son comúnmente usados pero no explican en detalle su aplicación. Se provee algún comentario explicativo para auxiliar en el entendimiento de los requisitos de cada norma en contexto pero no se incluye orientación técnica sobre las técnicas de valuación. El IVSC publica por separado metodología de valuación y otra orientación técnica, pero esta no forma parte de estas normas.

La Junta Internacional de Normas de Valuación (IVSB) es el cuerpo del IVSC responsable de redactar y establecer las normas. Los miembros del IVSB son nombrados por la Junta de Fiduciarios del IVSC tomando en cuenta los criterios establecidos en el estatuto de la organización y el IVSB goza de autonomía en el desarrollo y aprobación de las NIV.

Al desarrollar las NIV, el IVSB:

- (a) siguen un debido proceso en el desarrollo de cualquier norma nueva que involucra consulta con proveedores y usuarios de servicios de valuación y exposición pública de todas las normas nuevas y modificaciones sustantivas a las normas existentes,
- (b) mantienen enlace con otros cuerpo que tienen función de fijar normas para valuación dentro de un área geográfica definida o para un sector definido,
- (c) llevan a cabo actividades de extensión incluyendo discusiones de mesa redonda con mandantes invitados y discusiones enfocadas con usuarios o grupos de usuarios específicos.

Estructura

Las NIV consisten de lo siguiente:

Definiciones de la NIV

Esto contiene aquellas palabras o frase que tienen un significado especial en el contexto de las normas y que aparecen en más de una norma. Las definiciones que se usan en una sola norma se definen en esa norma

Marco de las NIV

El Marco de las NIV contiene los conceptos y principios de valuación generalmente aceptados en los cuales se basan las Normas Internacionales de Valuación y que han de considerarse y aplicarse cuando se siguen las normas.

Normas Generales

Las tres Normas Generales tienen aplicación para todos los fines de la valuación, únicamente sujeto a las variaciones o requisitos adicionales especificados en las Normas sobre Activos o las Normas de Aplicaciones. Las Normas Generales son NIV 101 *Alcance del Trabajo*, NIV 102 *Implementación*, y NIV 102 *Informes de Valuación*.

Normas sobre Activos

Las Normas sobre Activos consisten de una norma y comentario. La norma presenta los requerimientos que o modifican o son adicionales a los de las Normas Generales e incluyen ilustración sobre cómo los principios de la Normas Generales se aplican a la clase particular de activos. El comentario proporciona información adicional de antecedentes que describe las características de cada tipo de activo que influyen en el valor e identifica los enfoques y métodos comunes de valuación empleados.

Aplicaciones a la Valuación

Las Aplicaciones a la Valuación se producen para propósitos comunes para los cuales se requieren valuaciones. Cada aplicación contiene una norma y orientación. La norma incluye cualesquiera adiciones o modificaciones de los requisitos establecidos en las Normas Generales e ilustraciones de cómo los principios en las Normas Generales y en las Normas sobre Activos se aplican cuando se llevan a cabo valuaciones para ese propósito. La sección de guía u orientación, provee información sobre:

- (a) los requisitos de valuación de reglamentación internacionalmente aplicable o normas emitidas por otros cuerpos que pudieran ser aplicables, v. g., Normas Internacionales de Información Financiera,
- (b) otros requisitos comúnmente aceptados para valuaciones para ese propósito,
- (c) procedimientos de valuación apropiados para cumplir con esos requisitos.

Aplicación de estas Normas

En donde se hace una declaración de que la valuación se hará o ha sido llevada a cabo de conformidad con las NIV, queda implícito que se ha cumplido con todas las normas pertinentes. En donde haya sido necesaria una desviación para cumplir con cualesquiera requisitos legales o reglamentarios, tal cosa deberá explicarse claramente.

Activo y Pasivos

Esta normas sea aplican tanto a la valuación de activos como de pasivos (obligaciones). Para auxiliar en la legibilidad de estas normas, se considera los vocablos activo o activos incluyen pasivo pasivos, excepto en donde de manera

expresa se estipule en otro sentido, o quede claro por el contexto que se excluyen los pasivos.

Fechas de Vigencia

Esta publicación incluye aquellas normas aprobadas por el IVSB hasta el 1 de junio de 2011. La fecha de vigencia para cada norma se muestra en la norma. Aún cuando por conveniencia, copias impresas y encuadernadas de las normas se publican en una fecha dada con intervalos regulares, pueden hacerse cambios a las normas existentes o introducirse nuevas normas en cualquier momento, siempre que el IVSB cumpla con el debido procedimiento. Cualesquiera normas enmendadas o nuevas estarán disponibles en el sitio del IVSC en la red www.ivsc.org.

Normas 2007

Las normas, aplicaciones y notas de guía de la octava edición publicada en 2007 no serán aplicables a partir del 31 de diciembre de 2011

Cambios Principales

Recomendaciones de la Revisión Crítica

El IVSC es el organismo sucesor del International Valuation Standards Committee, el cual desde principios de los años 1980 hasta 2007 desarrolló y publicó las NIV. En 2006, el anterior Comité estableció un Grupo de Revisión Crítica con la misión de considerar como podrían mejorarse las normas para satisfacer los requerimientos del mercado de valuación en evolución. El informe del Grupo de Revisión Crítica se publicó en 2007 y se solicitaron comentarios sobre sus recomendaciones. Al desarrollar estas nuevas normas el IVSB ha tomado en consideración la mayor parte de las principales recomendaciones hechas en esta revisión y también la retroalimentación recibida durante el proceso de consulta.

Como resultado de ellos ha habido cambios sustanciales en el estilo y presentación de las normas revisadas en comparación con versiones anteriores. Por este resulta impráctico hacer un listado de cada cambio que se ha hecho. Entre los cambios más significativos están:

Eliminación de la Repetición

A fin de hacer las normas más accesibles hubo necesidad de reducir su longitud y aparente complejidad. La fusión de material que con anterioridad aparecía en diferentes partes de la NIV 2007 reveló significativa repetición de los mismos conceptos.

Eliminación de Metodología

Dos Notas de Guía en las NIV 2007 sobre el Enfoque de Costo (GN8) y Flujo de Caja Descontado (GN9) son discusiones sobre el uso y aplicación específica de técnicas de valuación que caen fuera del criterio para inclusión en las normas. En las nuevas normas los enfoques y métodos se definen y explican a nivel alto pero no se provee detalle sobre su aplicación. En el futuro el IVSC habrá de publicar documentos técnicos sobre metodología en forma separada de las normas. Las antiguas GN8 y GN9 están siendo revisadas por la Junta Profesional del IVSC y se publicaron borradores de Documentos de Información Técnica (Technical Information Papers o TIPS) sobre estos temas en 2011 y se tienen planes para otros TIPS. Los detalles del plan de trabajo actual del IVSC pueden encontrarse www.ivsc.org.

Eliminación del Código de Ética

El IVSC es un fijador de normas. El comportamiento ético es un componente vital del ejercicio profesional pero acreditar y regular los valuadores individuales es materia de aquellos que adoptan estas normas. La regulación del valuador también asume muchas formas en diferentes sectores y Estados. La inclusión de un Código de Ética en normas que se pretende sean susceptibles de aplicación obligatoria crea un obstáculo

para su adopción debido a que el código de manera inevitable difería en detalle de aquellos usados por otros. Por tanto, el Código de Ética que aparecía en anteriores ediciones ha sido retirado, aún cuando la Junta Profesional del IVSC tiene el proyecto de desarrollar un Código de Ética modelo que sirva como punto de referencia para otros códigos y auxilie en el desarrollo de la profesión en economías en desarrollo.

Glosario

La edición 2007 de las NIV incluía un extenso glosario. Éste incluía muchos términos que no se usan en las normas y definiciones superfluas en las que la definición provista no difería del significado de esa palabra o palabras en el diccionario común. Las normas revisadas no incluyen un glosario, sólo una corta lista de definiciones usadas en las normas en sí para auxiliar en su interpretación. Esto se reduce a palabras y términos que se usan con un significado particular que no es necesariamente claro a partir de su uso cotidiano o común. Un glosario comprensivo de términos de valuación comunes está siendo desarrollado por la Junta Profesional pero no será parte de las normas.

Mayor Enfoque en Principios

En las normas anteriores había habido una tendencia a fijar requisitos prescriptivos que eran demasiado detallados para su aplicación práctica a lo largo de amplio campo global de ejercicio de la valuación. Las nuevas normas se enfocan en los principios requeridos, ilustrados cuando necesario con ejemplos, a fin de permitir que sean aplicados de manera lo más amplia posible.

Cambios por Sección.

Aún cuando no pueden hacerse referencias individuales a cambios detallados de texto, los cambios de mayor significación con respecto a las NIV 2007, sección por sección se resumen adelante:

NIV 2007

Normas Revisadas

Conceptos Fundamentales para los Principios de Valuación Generalmente Aceptados (PVGA).

Los principios genéricos de valuación se han conservado llevándolas al *Marco* de las NIV. Otro material que discute *valor de mercado* y suelo y propiedad se ha incorporado a la NIV 230 *Derechos Inmobiliarios*.

Código de Conducta

Se ha retirado – véase el comentario atrás.

Tipos de Propiedad.

No se reproduce directamente. Algunos elementos se incluyen en las normas de activos individuales.

Introducción a las NIV 1, 2 y 3.

No se repite directamente. Algunos elementos se incluyen en el *Marco* de las NIV y en la NIV 103 *Informes de Valuación*.

NIV 1 *Valor de Mercado* y NIV 2 *Otras Bases de Valor*.

Integradas al *Marco* de las NIV.

NIV 2007

Normas Revisadas

NIV 3 <i>Informes de Valuación.</i>	Los principios se llevan a la NIV 103 <i>Informes de Valuación.</i>
IVA 1 <i>Valuación para Informes Financieros.</i>	Ahora se incluye en la NIV 300 <i>Valuaciones para Informes Financieros.</i> El material se ha actualizado y se hace una clara distinción entre la norma de valuación y la orientación sobre las valuaciones que se requieren para satisfacer requisitos específicos de contabilidad.
IVA 2 <i>Valuación para Préstamos Garantizado.</i>	Formulada específicamente para bienes inmuebles y llevada a la NIV 310 <i>Valuación de Derechos Inmobiliarios para Préstamos Garantizados.</i> La distinción entre la norma de valuación y la orientación se ha dejado clara y se han hecho otros cambios mínimos.
IVA 3 <i>Valuación de Activos del Sector Público para Información Financiera.</i>	Ahora forma el anexo a la NIV 300 <i>Valuación para Información Financiera.</i>
GN 1 <i>Valuación de Inmuebles</i> y GN 2 <i>Intereses de Arrendamiento.</i>	Los elementos se han traído e integrado en la NIV 230 <i>Derechos Inmobiliarios.</i>
GN 3 <i>Valuación de Planta y Equipo.</i>	Actualizada y llevada a la NIV 220 <i>Planta y Equipo.</i>
GN 4 <i>Valuación de Activos Intangibles.</i>	Esta fue sustituida por una GN 4 revisada y ampliada en febrero de 2010. Esta contenía orientación comprensiva sobre <i>activos intangibles.</i> La nueva norma NIV 210 <i>Activos Intangibles</i> se basa en la GN 4 revisada, pero se ha omitido la orientación más detallada. Esta se incorporará a un Documento de Información Técnica separado.
GN 5 <i>Valuación de Bienes Personales.</i>	No hay equivalente en las nuevas normas. La definición de propiedad personal de las normas anteriores era muy amplia y comprendía muchas clases de activos que ahora son objeto de normas más específicas.
GN 6 <i>Valuación de Empresas.</i>	Las normas actualizadas de valuación de empresas están en la NIV 200 <i>Empresas e Intereses Empresariales.</i>
GN 7 <i>Consideración de Materiales Peligrosos y Tóxicos.</i>	Este es solamente una de muchas cuestiones que potencialmente afectan el valor de un activo. Ninguna de las otras se ha destacado en previas NIV. No se trajo a esta edición.

NIV 2007

NORMAS REVISADAS

GN 8 *Enfoque de costo y*
GN 9 *Flujo de Caja*
Descontado.

Estas son discusiones en torno a métodos de valuación y no satisfacen los criterios para su inclusión en las normas. El IVSC está produciendo Documentos Técnicos de Información sobre estos y otros métodos de valuación.

GN 10 *Valuación de*
Propiedad Agrícola.

No se lleva a la nueva edición puesto que las normas anteriores no contenían procedimientos que difirieran de los de otros tipos de *propiedad inmobiliaria*.

GN 11 *Revisión de*
Valuaciones.

El alcance de y las limitaciones sobre cualquier encomienda de valuación quedan ahora cubiertos de manera general en la NIV 101 *Alcance del Trabajo*. No se incluye en la nueva edición. El IVSC tiene actualmente un proyecto sobre el desarrollo de orientación sobre revisiones de auditorías que puede llevar a cambios futuros de las normas existentes o una nueva norma.

GN 12 *Valuación de*
Propiedades de Actividad
Comercial.

En el Borrador para Exposición se incluía una norma revisada, pero no ha sido aprobada por la Junta en espera de mayor consulta sobre la relación con la NIV 200 *Empresas e Intereses Empresariales* y la NIV 230 *Derechos Inmobiliarios*.

GN 13 *Valuación Masiva*
para Impuestos sobre
Inmuebles.

No se ha llevado a la nueva edición dado que no contiene procedimiento que difieran de los de las Normas Generales.

GN 14 *Valuación de*
Propiedades en Industrias
Extractivas.

Está a punto de iniciarse un amplio proyecto sobre valuación en las Industrias Extractiva y probablemente lleve a una nueva norma u Orientación Técnica. La Ntaa de Guía actual no se llevó a la nueva edición y fue retirada por el IVSB en febrero de 2010.

GN 15 *Valuación de*
Propiedad Histórica.

Se conserva como anexo a la NIV 239 *Derechos sobre Propiedad Inmobiliaria*.

GN 17 *Valuación de*
Propiedades de Inversión
bajo Construcción,
(publicada en febrero de
2010)

Se trajo a la nueva edición como *Inmuebles de Inversión en proceso de Construcción*.

DEFINICIONES

DEFINICIONES EN LAS NIV

Las siguientes definiciones son palabras o frases usadas en el *Marco* de las NIV, las Normas Generales o en más de una Norma de Activos o Aplicación de Valuación que tienen un significado específico o limitado. Estos términos se presentan en negrita en el texto de cada norma.

Base de Valor – una declaración sobre las suposiciones fundamentales de medición de una valuación.

Enfoque de costo – el enfoque de costo estima el valor usando el principio económico de que un comprador no pagará más por un activo que el costo que representa obtener un activo de igual utilidad, sea mediante compra o construcción.

Valor razonable – el precio estimado para la transferencia de un activo o un pasivo entre partes identificadas, conocedores y dispuestas que refleja los intereses respectivos de esas partes.¹

Arrendamiento financiero – un arrendamiento que de manera sustancial transfiere todos los riesgos y recompensas conectadas con la propiedad de un activo.

Fondo de comercio (Goodwill) – cualquier beneficio futuro derivado de una empresa o del uso de un activo o grupo de activos que no es separable de la empresa, activo o grupo de activos.

Enfoque de ingresos – el *enfoque de ingresos* estima el valor convirtiendo los flujos de caja futuros a un solo valor de capital actual.

Activo intangible (incorpóreo) - un activo no monetario que se manifiesta por sus propiedades económicas. No tiene substancia física pero confiere derechos y beneficios económicos a su propietario.

Propiedad de inversión – propiedad que es tierra o edificación, o parte de una edificación, o ambas, tenidas por el propietario para generar ingresos por arrendamiento más que para:

- (a) uso en la producción o suministro de bienes o servicios o para fines administrativos, o
- (b) venta en el proceso ordinario del negocio.

Valor de inversión – el valor de un activo para el propietario o propietario en potencia para fines individuales de inversión individual o de operación.

¹ Esto no se aplica a valuaciones para información financiera – ver IVS 300.

DEFINICIONES

Enfoque de mercado – el *enfoque de mercado* estima el valor por comparación entre el activo en estudio y los precios de activos idénticos o similares.

Renta de mercado – el monto estimado por el cual una propiedad sería arrendada en la *fecha de valuación* entre un arrendador dispuesto y un arrendatario dispuesto bajo términos apropiados de arrendamiento en una transacción a prudente distancia, después de adecuada comercialización y en la cual las partes cada una hubiera actuado con conocimiento, prudentemente y sin coerción.

Valor de mercado – el monto estimado por el cual un activo o pasivo debería intercambiarse en la *fecha de valuación* entre un comprador dispuesto y un vendedor dispuesto en una transacción a prudente distancia, después de adecuada comercialización y en la cual las partes cada una hubiera actuado con conocimiento.

Bienes inmuebles – tierra y todas las cosas que son una parte natural de la tierra, v. g., árboles, minerales y cosas que han sido adheridos a la tierra, v. g., edificios y mejoras al terreno, y todos los accesorios permanentes al edificio, v. g., planta mecánica y eléctrica que proporciona servicios al edificio, tanto bajo como sobre el nivel del suelo.

Propiedad inmobiliaria – todos los derechos, intereses y beneficios relacionados con la tenencia en propiedad de bienes inmuebles.

Suposición especial- una suposición que o presume hechos que difieren de los hechos que de hecho existen a la fecha en que se formula el informe o que no se harían por el actor típico en el mercado en una transacción en la *fecha de valuación*.

Comprador especial – un comprador particular para quien un activo particular tiene un *valor especial* debido a las ventajas que derivan de detentar su propiedad y que no estarían disponibles para otros compradores en el mercado.

Valor especial – un monto que refleja atributos particulares de un activo que solamente tienen valor para un *comprador especial*.

Valor de sinergia – un elemento adicional de valor creado por la combinación de dos o más intereses en donde el valor de los intereses combinados es mayor que la suma de los intereses originales.

Propiedades de actividad comercial – cualquier tipo de *propiedad inmueble* diseñada para un tipo específico de negocio en el cual el valor de la propiedad refleja el potencial comercial de ese negocio.

Fecha de valuación – es la fecha a la cual es aplicable la estimación de valor.

MARCO DE LAS NIV

Contenido	Epígrafes
Valuación y Criterio	1
Independencia y objetividad	2 – 4
Competencia	5 – 6
Precio, Costo y Valor	7 – 10
El mercado	11 – 15
Actividad de Mercado	16 – 18
Participantes en el Mercado	19 – 20
Factores Específicos de la Entidad	21 – 23
Agrupación	24 – 25
Bases de Valor	26 – 29
Valor de Mercado	30 – 35
Costos de Transacción	36
Valor de Inversión	37 – 38
Valor Razonable	39 – 43
Valor Especial	44 – 48
Suposiciones	49 – 52
Ventas Forzadas	53 – 55
Enfoques de Valuación	56
Enfoque de Mercado	55 – 58
Enfoque de Ingreso	59 – 62
Enfoque de Costo	63 – 64
Métodos de Aplicación	65
Insumos de Valuación	66 – 71

El Marco de las NIV incluye conceptos, principios y definiciones de valuación generalmente aceptados en los cuales se basan las Normas Internacionales de Valuación. Este marco ha de ser considerado y aplicado cuando al sujetarse a las normas y aplicaciones de valuación individuales.

Valuación y Criterio

1. La aplicación de los principios de estas normas a situaciones específicas requerirá el ejercicio de criterio. Ese criterio debe aplicarse de manera objetiva y no deberá usarse para exagerar o subestimar el resultado de la valuación. El criterio deberá ejercerse teniendo en consideración el propósito de la valuación, la *base de valor* y cualesquiera otras suposiciones aplicables a la valuación

Independencia y Objetividad

2. El proceso de valuación exige que el valuador haga juicios imparciales en cuanto a la fiabilidad que habrá de darse a los diferentes datos fácticos o suposiciones al llegar a una conclusión. Para que una valuación sea creíble, es importante que pueda verse que esos juicios se han asumido en un entorno que promueve transparencia y minimiza la influencia de cualesquiera factores subjetivos sobre el proceso.
3. Muchos estados tienen leyes y reglamentos que solamente permiten a ciertas personas valorar clases particulares de activos para diversos propósitos. Adicionalmente, muchas organizaciones profesionales y proveedores de valuación tienen códigos de ética que requieren la identificación y revelación de conflictos de interés potenciales. El propósito de estas normas es establecer principios y definiciones internacionalmente reconocidos para la preparación e información de valuaciones. No incluyen reglamentaciones sobre las relaciones entre aquellos que ordenan las valuaciones y quienes las llevan a cabo, toda vez que las cuestiones relativas a la conducta y comportamiento ético de los valuadores corresponden a los organismos profesionales u otros órganos que ejercen alguna función de regulación sobre los valuadores.
4. Aún cuando las reglas específicas de conducta para los valuadores están fuera del alcance de estas normas, de manera fundamental se espera que existan controles y procedimientos apropiados para garantizar el nivel de independencia y objetividad necesaria en el proceso de valuación para que los resultados puedan saberse libres de sesgo o prejuicio. Cuando el propósito de la valuación requiera que el valuador tenga un estatus específico o que deban hacerse declaraciones que confirmen en estatus del valuador, los requisitos se estipulan en la norma apropiada.

Competencia

5. Toda vez que la valuación requiere el ejercicio de destreza y criterio, se espera fundamentalmente que todas las valuaciones han de prepararse por un individuo o una empresa que posea las apropiadas habilidades, experiencia y conocimiento del sujeto de valuación, el mercado en que se comercializa y el propósito de la valuación.
6. Para valuaciones complejas o de múltiples activos es aceptable que el valuador busque apoyo de especialistas en ciertos aspectos de la encomienda global, siempre que esto se revele en el alcance del trabajos (véase NIV 101 *Alcance del Trabajo*).

Precio, Costo y Valor

7. Precio es el monto pedido, ofrecido o pagado por un bien o servicio. Debido a la capacidad financiera, motivación o intereses especiales de un comprador o vendedor dado, el precio pagado puede ser diferente del valor que podría asignarse a los bienes y servicios por otros.
8. Costo es el monto requerido para crear o producir el bien o servicio. Cuando ese bien o servicio se ha completado, su costo es un hecho. El precio se relaciona con el costo puesto que el precio pagado por un bien o servicio se convierte en su costo para el comprador.
9. El valor no es un hecho sino una opinión de:
 - a) el precio más probable que habría de pagarse por un activo en un intercambio, o
 - b) los beneficios económicos de tener en propiedad esos bienes o servicios.
10. El vocablo "valuación" puede usarse para referirse a al valor estimado (la conclusión de la valuación) o para hacer referencia a la preparación del valor estimado m(el acto de valuar). En estas normas deberá generalmente quedar claro por el contexto cual significado se entiende. En donde haya posible confusión o necesidad de hacer una clara distinción entre los significados alternos, se usarán palabras adicionales.

El Mercado

11. Un mercado es el entorno en el cual se comercializan bienes y servicios entre compradores y vendedores mediante un mecanismo de precio. El concepto de mercado implica que los bienes y servicios pueden intercambiarse entre compradores y vendedores sin restricción indebida sobre sus actividades. Cada parte responderá a las relaciones oferta-demanda y otros factores de

fijación de precio así como a su entendimiento de la relativa utilidad de los bienes o servicios y necesidades y deseos individuales.

12. A fin de estimar el precio más probable que se pagaría por un activo, es de importancia fundamental entender la extensión del mercado en el cual ese activo se intercambiaría. Esto debido a que el precio que puede obtenerse dependerá del número de compradores y vendedores en ese mercado en particular en la *fecha de valuación*. Para tener efecto sobre el precio, compradores y vendedores deben tener acceso a ese mercado. Un mercado puede definirse mediante diversos criterios. Estos incluyen:
 - a) los bienes y servicios que se comercializan, v. g., el mercado de automóviles es diferente al mercado del oro.
 - b) restricciones de escala o distribución, v. g., un fabricante de bienes puede no contar con la infraestructura de distribución o comercialización para vender a usuarios finales y éstos podrán no requerir los bienes en el volumen en que se producen por el fabricante.
 - c) geografía, v. g., el mercado de bienes o servicios similares puede ser local, regional, nacional o internacional.
13. Sin embargo, aún cuando en cualquier momento un mercado puede ser auto contenido y sufrir escasa influencia por la actividad en otros mercados, a lo largo del tiempo los mercados influyen unos en otros. Por ejemplo, en una fecha dada el precio de una mercancía en un estado puede ser más alto que el que podría obtenerse por un activo idéntico en otro. Si se ignoran cualesquiera posibles efectos distorsionantes causados por restricciones gubernamentales al comercio o políticas fiscales, los proveedores, andando el tiempo, aumentarían la oferta de esa mercancía al estado en donde podría obtener un mayor precio y reducirían la oferta al estado en el precio era más bajo, logrando así un convergencia de precios.
14. A menos que por el contexto sea claro otro sentido, las referencias a mercado en la NIV significan el mercado en el cual normalmente se intercambia el activo o pasivo que se está valuando en la *fecha de valuación* y al cual la mayoría de participantes en ese mercado, incluyendo el propietario actual, normalmente tienen acceso.
15. Los mercados rara vez operan perfectamente con equilibrio constante entre oferta y demanda y en un nivel parejo de actividad, debido a varias imperfecciones. Las imperfecciones comunes del mercado incluyen interrupción en la oferta, aumentos o decrementos repentinos en la demanda o asimetría de conocimiento entre actores del mercado. Dado que los participantes en el mercado reaccionan frente a estas imperfecciones, en un momento dado es posible que un mercado se esté ajustando a algún cambio

que ha ocasionado desequilibrio. Una valuación que tiene el propósito de estimar el precio más probable en el mercado tiene que reflejar las condiciones del mercado pertinente en la *fecha de valuación*, no un precio ajustado o suavizado con base en una supuesta restauración del equilibrio.

Actividad de Mercado

16. El grado de actividad en cualquier mercado fluctuará. Aún cuando puede ser posible identificar un nivel normal de actividad a lo largo de un periodo amplio, en la mayoría de mercados habrá periodos en los que la actividad es significativamente mayor o menor que esta norma. Los niveles de actividad sólo pueden expresarse en términos relativos, v. g., el mercado es más o menos activo de lo que era en una fecha previa. No hay una línea claramente definida entre un mercado activo y uno inactivo.
17. Cuando la demanda es alta con relación a la oferta, se espera que los precios suban lo cual tiende a atraer más vendedores al mercado y por tanto incrementar la actividad. Lo opuesto es el caso en el que la demanda es baja y los precios están cayendo. Sin embargo, diferentes niveles de actividad pueden ser una respuesta a movimientos de precios más que la causa de ellos. Las transacciones pueden tener lugar y de hecho lo hacen en mercados que en ese momento son menos activos que lo normal e, igualmente importante, los compradores potenciales pueden tener en mente un precio al cual estarían preparados para entrar al mercado.
18. La información de precio de un mercado inactivo puede seguir siendo evidencia de *valor de mercado*. Un periodo de precios a la baja puede presentar tanto niveles decrecientes de actividad y un incremento en ventas que pueden calificarse de forzadas (ver epígrafes 53 a 55 adelante). Sin embargo, hay vendedores en mercados declinantes que no actúan bajo presión y desatender la evidencia de precios realizados por tales vendedores sería ignorar las realidades del mercado.

Participantes en el Mercado

19. As referencias a participantes en el mercado en la NIV son al conjunto total de individuos, compañías y otras entidades que están involucradas en transacciones reales o que están contemplando entrar en una transacción para un tipo particular de activo. La disposición a comerciar y cualesquiera opiniones atribuidas a los participantes en el mercado son típicas de aquellos compradores y vendedores, o compradores y vendedores prospectivos, activos en el mercado en la *fecha de valuación*, no de aquellos de cualquier individuo o entidad en particular.

20. Al acometer una valuación basada en el mercado, las cuestiones que son específicas del propietario actual no son relevantes puesto que el comprador dispuesto es un individuo o entidad hipotética con los atributos de un típico participante en el mercado. El marco conceptual del *valor de mercado* excluye cualquier elemento de *valor especial* o cualquier elemento de valor que no estuviere disponible para los participantes del mercado en general.

Factores Específicos de la Entidad

21. Los factores que son específicos para un comprador o vendedor en particular y no están generalmente disponibles para los participantes en el mercado están excluidas de los insumos usados en una valuación basada en el mercado. Los ejemplos de factores específicos a la entidad que pueden no estar disponibles a los participantes en el mercado incluyen los siguientes:

- a) valor adicional derivado de la creación de un portafolio de activos similares,
- b) sinergias entre el activo y otros activos de propiedad de la entidad,
- c) derechos o restricciones legales,
- d) beneficios impositivos o cargas impositivas,
- e) una capacidad de explotar un activo que es singular para la entidad.

22. El que tales factores sean específicos para la entidad o estuvieren disponibles para otros generalmente en el mercado se determina caso por caso. Por ejemplo, un activo puede no comercializarse normalmente como un ítem individual sino como parte de un grupo. Cualesquiera sinergias relacionadas con los activos serían transferidas a los participantes en el mercado junto con la transferencia del grupo y por tanto no son específicos a la entidad.

23. Si el objetivo de la valuación es determinar el valor para un propietario específico, los factores específicos a la entidad se reflejan en la valuación del activo. Las situaciones en las que puede requerirse el valor para un propietario específico incluyen los siguientes ejemplos:

- a) Para soportar decisiones de inversión,
- b) Revisión del desempeño de un activo.

Agregación

24. El valor de un activo individual frecuentemente depende de su asociación con activos relacionados. Los ejemplos incluyen:

- a) compensando activos y pasivos en un portafolio de instrumentos financieros,

MARCO DE LAS NIV

- b) un portafolio de inmuebles que se complementan al proveer a un comprador en potencia con una masa crítica o una presencia en ubicaciones estratégicas,
 - c) un grupo de máquinas en una línea de producción, o los programas de cómputo requeridos para operar una máquina o máquinas.
 - d) Recetas o patentes que respaldan una marca,
 - e) Tierra, edificios, planta y otro equipo interdependiente empleado en una empresa mercantil.
25. En donde se requiera una valuación de activos que se tienen junto con otros activos complementarios o relacionado, es importante definir si es el grupo o portafolio de activos lo que se ha de valorar o cada uno de los activos de manera individual. Si fuere esto último, es importante establecer si se supone que cada activo ha de ser valuado:
- a) Como ítem individual pero suponiendo que los otros activos están disponibles al comprador o
 - b) Como un ítem individual pero en el supuesto que los demás activos no están disponibles para el comprador.

Base Valor

26. Una *base de valor* es una declaración de los supuestos fundamentales de medición para una valuación.
27. Describe las suposiciones fundamentales en las cuales habrá de basarse el valor que se reporte, v. g., la naturaleza de la transacción hipotética, la relación y motivación de las partes y a que grado se ha expuesto en el mercado el activo. La base apropiada variará dependiendo del propósito de la valuación. Una *base de valor* deberá distinguirse claramente de:
- a) el enfoque o método usado para estimar valor,
 - b) el tipo de activo que se está valuando,
 - c) el estado real o supuesto de un activo al momento de la valuación,
 - d) cualesquiera suposiciones adicionales o *suposiciones especiales* que modifiquen las suposiciones fundamentales en circunstancias específicas.

28. Una *base de valuación* puede caer en una de las siguientes tres categorías principales:

- a) El primero es estimar el precio más probable que podría lograrse en un intercambio hipotético en un mercado libre y abierto. El *Valor de Mercado* como se define en estas normas cae dentro de esta categoría.
- b) El segundo es estimar los beneficios que una entidad disfruta por la tenencia en propiedad de un activo. El valor es específico para esa entidad, y puede no tener pertinencia para los participantes del mercado en general. El *Valor de Inversión* y el *valor especial* como se definen en estas normas cae en esta categoría.
- c) El tercero es estimar el precio que razonablemente se acordaría entre dos partes específicas para el intercambio de un activo. Aún cuando las partes pueden no estar relacionadas y negociar a prudente distancia, el activo no necesariamente está expuesto en el mercado y el precio acordado puede ser uno que refleja ventajas o desventajas específicas de la propiedad para las partes involucradas más que el mercado en general . el *Valor razonable* definido en estas normas cae en esta categoría.

29. Muchas valuaciones puede requerir el uso de diferentes *bases de valor* que están definidas por ley, reglamento, contrato privado u otro documento. Aún cuando tales bases pueden parecer similares a las *bases de valor* definidas en estas normas, a menos que se haga referencia inequívoca a ls NIV en el documento pertinente, su aplicación podría requerir un enfoque diferente al descrito en las NIV. Tales bases deben interpretarse y aplicarse de conformidad con las provisiones del documento en que se basan. Ejemplos de *bases de valor* que se definen en otras reglamentaciones son las diversas base que se encuentran en las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y otras normas de contabilidad.

Valor de Mercado

30. El *Valor de mercado* es la cuantía estimada por la cual un activo debería intercambiarse en la *fecha de valuación*, entre un comprador dispuesto y un vendedor dispuesto en una transacción libre, tras una comercialización adecuada en la cual las partes hayan actuado cada cual con la información suficiente, de manera prudente y sin coacción.

31. La definición de *valor de mercado* deberá aplicarse de acuerdo al siguiente marco conceptual:

- a) “la cuantía estimada” se refiere al precio expresado en términos de dinero pagadero por el activo en una transacción libre de mercado. El *valor de mercado* es el precio más probable que razonablemente podría obtenerse en el mercado en la *fecha de valuación* de acuerdo con la definición de *valor de mercado*. Se trata del mejor precio que el vendedor pueda obtener razonablemente y el precio más ventajoso que razonablemente pueda obtener el comprador. Esta apreciación excluye específicamente un precio estimado inflado o deflactado debido a términos o circunstancias tales como financiación atípica, acuerdos de venta y retro-arrendamiento, consideraciones o concesiones especiales otorgadas por cualquier persona relacionada con la venta o cualquier elemento de *valor especial*.
- b) “un activo podría intercambiarse” se refiere al hecho de que el valor de un activo es una cuantía estimada y no un precio de venta predeterminado o real. Es el precio al cual el mercado espera se complete una transacción que reúne los demás elementos de la definición de *valor de mercado*.
- c) “en la fecha de valuación” requiere que el *valor de mercado* esté calculado para una fecha determinada. Como los mercados y las condiciones de mercado pueden variar, el valor estimado podría ser incorrecto o inapropiado en un momento del tiempo distinto. La cuantía valorada reflejará el estado actual del mercado y las circunstancias existentes en la fecha efectiva de valuación y no en un momento pasado o futuro. La definición también parte de la hipótesis de un intercambio simultáneo y de un perfeccionamiento del contrato para la venta sin modificaciones en el precio que pudieran ocurrir en otras circunstancias.
- d) “entre un comprador dispuesto” se refiere a una persona que tiene alguna motivación para comprar pero que no está obligada a ello. Este comprador no se ve apremiado ni decidido a comprar a cualquier precio. Este comprador es también alguien que compra de acuerdo con las realidades y expectativas del mercado actual, más que en relación con un mercado imaginario o hipotético que no se puede demostrar o anticipar que existe. Este comprador no pagaría un precio más alto que aquel que venga fijado por el mercado. El propietario actual se incluye entre los sujetos que constituyen “el mercado”.
- e) “y un vendedor dispuesto” no es un vendedor apremiado ni forzado, preparado para vender a cualquier precio, ni uno preparado para mantener un precio que nos se considera razonable en el mercado actual. El vendedor dispuesto está motivado a vender el activo en condiciones de mercado al mejor precio obtenible en el mercado abierto tras una adecuada labor de comercialización, sea cual sea ese precio. Las circunstancias fácticas del verdadero dueño no son parte de esta consideración porque el vendedor dispuesto es un propietario hipotético.

- f) “en una transacción libre” aquella que se produce entre partes que no están unidas por ninguna relación particular o especial, v. g., la matriz y sus filiales o arrendador y arrendatario, que pudiera derivar en un nivel de precios poco característico del mercado o que aparezca inflado debido a un elemento de *valor especia* . La transacción de *valor de mercado* se presume entre partes carentes de relación entre sí que actúan de manera independiente una de la otra.
 - g) “tras una comercialización adecuada” significa que el activo se ha ofrecido al mercado de la manera más apropiada para propiciar su venta al mejor precio razonablemente obtenible conforme a la definición de *valor de mercado*. Se estima que el método de venta es el más apropiado para obtener el mejor precio en el mercado al cual tiene acceso el vendedor. La duración del tiempo de exposición en el mercado no es un periodo fijo sino que variará de acuerdo con el tipo de activo y las condiciones del mercado. El único criterio es que debe haber sido suficiente para llamar la atención de un número adecuado de participantes en el mercado. El periodo de oferta transcurre antes de la fecha de valuación.
 - h) “en la que las partes hayan actuado cada cual con la información suficiente, de manera prudente” presupone que tanto el comprador como el vendedor están dispuestos a transar y están razonablemente informados sobre la naturaleza y las características del activo, sus usos actual y potenciales y sobre el estado del mercado a la *fecha de valuación*. Se entiende que cada parte actúa en función de sus propios intereses y con prudencia en busca del mejor precio para su propia posición en la transacción. La prudencia se fija en referencia al estado del mercado a *la fecha de valuación*, no con la ventaja que ofrecería una visión a posteriori de la operación. Por ejemplo, no es necesariamente imprudente para un vendedor vender activos en un mercado con precios a la baja a un precio que es menor a los niveles previos del mercado. En tales casos, como lo es para otras transacciones en mercados con precios cambiantes, el vendedor o comprador prudente actuará de acuerdo con la mejor información de mercado disponible en ese momento.
 - i) “y sin coacción” establece que cada parte tiene algún tipo de motivación para llevar a cabo la transacción, pero no se ve ni forzada ni indebidamente coaccionada a perfeccionarla.
32. El concepto de *valor de mercado* presume un precio negociado en un mercado abierto y competitivo en el cual los participantes están activo podría ser un mercado internacional o un mercado local. El mercado podría consistir en numerosos compradores y vendedores, o se uno caracterizado por un limitado número de participantes. El mercado en el cual se expone el activo para su

venta es aquel en el cual normalmente se intercambia (ver epígrafes 16 a 20 atrás).

33. El *valor de mercado* de un activo reflejará su mayor y mejor uso. El mayor y mejor uso es el uso de un activo que maximiza su productividad y que es legalmente permisible y financieramente viable. El mayor y mejor uso puede ser para la continuación del uso actual del activo o para un uso alterno. Esto lo determinará el uso que un participante en el mercado tendría en mente para el activo al formular el precio con el cual estaría dispuesto a pujar.
34. El mayor y mejor uso de un activo valuado sobre la base de que se ofrece individualmente y en forma aislada podría ser diferente de su *mayor y mejor uso* como parte de un grupo, cuando ha de considerarse su contribución al valor global del grupo.
35. La determinación del mayor y mejor uso involucra la consideración de lo siguiente:
 - a) Para establecer si un uso es posible, habrá de haberse considerado qué sería razonable para los participantes en el mercado.
 - b) Para reflejar el requisito de ser legalmente permisible, han de tomarse en cuenta cualesquiera restricciones legales sobre el uso del activo, v. g., zonificación.
 - c) El requisito de que sea financieramente viable toma en cuenta que algún uso alterno que es físicamente posible y legalmente permisible podría generar suficiente retorno a un participante típico en el mercado, superior y mayor que el retorno debido al uso actual, después de tomar en cuenta los costos de conversión a ese uso.

Costos de Transacción

36. El *valor de mercado* es el valor de un activo sin atender a los costos de venta del vendedor o los costos de adquisición de la compra y sin ajustes por cualesquiera impuestos pagaderos por cualquiera de las partes como resultado directo de la transacción.

Valor de Inversión

37. El *valor de inversión* es el valor de un activo para su dueño o dueño prospectivo para una inversión u objetivos de operación individuales.
38. Esta es una *base de valor* específica para la entidad. Aún cuando el valor de un activo para su dueño puede ser el mismo importe que podría realizarse de su venta a otra persona, esta *base de valor* refleja los beneficios recibidos por una entidad por el hecho de tener el activo y, por lo tanto, no necesariamente involucra un intercambio hipotético. El *valor de inversión* refleja las circunstancias y objetivos financieros de la entidad para la cual se está produciendo. Frecuentemente se usa para medir el desempeño de la inversión. Las diferencias entre el *valor de inversión* de un activo y su *valor de mercado* proveen la motivación para que vendedores y compradores entre al mercado.

Valor Razonable

39. El *valor razonable* es el precio estimado para la transferencia de un activo u obligación entre partes identificadas, conocedoras y dispuestas que refleja los intereses de esas partes.
40. La definición de valor razonable en la NIIF es diferente de la anterior, el IVSB considera que las definiciones de valor razonable en las NIIF son generalmente consistentes con *valor de mercado*. Las definiciones y aplicaciones de valor razonable conforme a las NIIF se discuten en la NIV 300 *Valuaciones para Información Financiera*.
41. Para fines diversos del uso en estados financieros, el *valor razonable* puede distinguirse del *valor de mercado*. El *valor razonable* requiere la estimación del precio que es razonable entre dos partes identificadas tomando en cuenta las respectivas ventajas y desventajas que cada una obtendrá por la transacción. Se aplica comúnmente en contextos judiciales. En contraste, el *valor de mercado* requiere que cualesquiera ventajas que no estarían disponibles en general a los participantes en el mercado se descarten.
42. El *valor razonable* es un concepto más amplio que el de *valor de mercado*. Aún cuando en muchos casos el precio que es razonable entre dos partes habrá de ser igual al obtenible en el mercado, habrá casos en los que la estimación de *valor razonable* involucrará tomar en cuenta cuestiones que han de desecharse en la estimación de *valor de mercado*, tales como cualquier elemento de *valor especial* que surja debido a la combinación de intereses.
43. Ejemplos del uso de *valor razonable* incluyen:

- a) estimar un precio que es razonable para una participación accionaria en una empresa que no cotiza en bolsa, en donde las participaciones de dos partes específicas podría significar que el precio que es razonable entre ellas es diferente del precio que podría ser obtenible en el mercado,
- b) estimar el precio que sería razonable entre un arrendador y un arrendatario para la transmisión permanente del activo arrendado o la cancelación de la obligación del arrendamiento.

Valor Especial

- 44. *Valor especial* es un monto que refleja los atributos particulares de un activo que tienen valor solamente para un *comprador especial*.
- 45. Un *comprador especial* es un comprador particular para quien un activo particular tiene un *valor especial* debido a las ventajas que surgirían de su propiedad que no estarían disponibles a otros compradores en el mercado.
- 46. El *valor especial* puede surgir cuando un activo tiene atributos que lo hacen más atractivo a un comprador particular que para otros compradores en el mercado, estos atributos pueden incluir las características físicas, geográficas, económicas o legales de un activo. El *valor de mercado* requiere que se deseché cualquier elemento de *valor especial* puesto que en cualquier fecha dada se supone que hay un comprador dispuesto, y no un comprador especial.
- 47. Cuando se identifica un *valor especial*, deberá reportarse y claramente distinguirse del *valor de mercado*.
- 48. *Valor de sinergia* es un elemento adicional de valor creado por la combinación de dos o más intereses en donde el valor de los intereses combinados es mayor que la suma de los intereses originales. Si las sinergias solamente están disponibles a un comprador específico entonces es un ejemplo de *valor especial*.

Suposiciones

- 49. Además de exponer la *base de valor*, frecuentemente es necesario hacer una suposición o múltiples suposiciones para clarificar o el estado del activo en el intercambio hipotético o las circunstancias bajo las cuales se supone que el activo se intercambia.

Tales suposiciones pueden tener un impacto significativo sobre el valor.

- 50. Ejemplos de suposiciones adicionales comúnmente usadas incluyen, sin limitación:

- una suposición que una empresa está siendo transferida como una entidad operativa completa,
- una suposición que los activos empleados en una empresa se transfieren sin la empresa, sea individualmente o en grupo,
- la suposición que un activo valuado individualmente se transfiere junto con otros activos complementarios (ver epígrafes 24 y 25 aun participación de acciones se transfiere en bloque o individualmente,
- la suposición que una propiedad ocupada por su propietario está vacante en la transferencia hipotética.

51. Cuando se hace una suposición que presume hechos que difieren de aquellos existentes a la fecha de valuación para la que se formula el informe, pasa a ser una *suposición especial* (véase NIV 101 *Alcance del Trabajo*). Las *suposiciones especiales* frecuentemente se usan para ilustrar el efecto de posibles cambios sobre el valor del activo. Se designan como “especiales” a fin de destacar al usuario de la valuación que la conclusión de la valuación depende de un cambio en las circunstancias actuales o que refleja un punto de vista que no asumirían los participantes en el mercado en general en la *fecha de valuación*.

52. Las suposiciones y Las suposiciones y *suposiciones especiales* deben ser razonables y pertinentes atendiendo al propósito para el cual se requiere la valuación.

Ventas Forzadas

53. El término “venta forzada” frecuentemente se usa en circunstancias en las cuales el vender está sujeto a coacción para vender y que, en consecuencia, no es posible un adecuado periodo de comercialización. El precio que en estas circunstancias podría obtenerse dependerá de la naturaleza de la presión a que está sujeto el vendedor y de las razones por las cuales no pueden llevarse a cabo una comercialización adecuada. También puede reflejar las consecuencias que para el vendedor representa no vender dentro del periodo disponible. Salvo que la naturaleza de y la razón de las restricciones a que está sujeto el vendedor, no puede de manera realista estimarse el precio en una venta forzada. El precio que aceptará el vendedor en una venta forzada reflejará sus circunstancias particulares mas que aquellas de un hipotético vendedor dispuesto en la definición de *valor de mercado*. El precio obtenible en una venta forzada tiene relación solamente coincidente con el *valor de mercado* o cualquier otra base definida en esta norma. Una “venta forzada” es una descripción de la situación en la cual tiene lugar la transacción, no una *base de valor* definida.

54. Si lo que se requiere es una estimación del precio obtenible en circunstancias de venta forzada, será necesario identificar claramente las razones para la restricción sobre el vendedor incluyendo las consecuencias de no vender en el periodo especificado enumerando las suposiciones apropiadas. Si no existen estas circunstancias en la *fecha de valuación*, deberán identificarse claramente como *suposiciones especiales*.
55. Las ventas en un mercado inactivo o a la baja no son automáticamente “ventas forzadas” simplemente porque un vendedor podría tener la esperanza de un mejor precio si las condiciones mejorasen. A menos que el vendedor esté obligado a vender antes de una fecha tope que impide adecuada comercialización, el vendedor será un vendedor dispuesto dentro de la definición de *valor de mercado* (véase epígrafes 18 y 31(d) atrás).

Enfoques de Valuación

56. Puede usarse uno o más enfoques de valuación a fin de llegar a la valuación definida por la *base valuación* adecuada (ver atrás epígrafes 26 y 29). Los tres enfoques descritos y definidos en este Marco General son los principales enfoques usados en valuación. Todos se basan en los principios económicos de equilibrio de precio, anticipación de beneficios o sustitución.

Enfoque de Mercado

57. El *enfoque de mercado* estima el valor por comparación entre el activo en estudio y los precios de activos idénticos o similares.
58. En este enfoque el primer paso es considerar los precios de transacciones de activos idénticos o similares que han tenido lugar recientemente en el mercado. Si ha habido pocas transacciones recientes, puede también ser apropiado considerar precios de activos idénticos o similares publicados en listas u ofrecidos en venta siempre que la pertinencia de esta información se establezca claramente y se analice con criterio. Puede ser necesario ajustar la información de precio de otras transacciones para reflejar diferencias en los términos de la transacción efectiva y la *base de valor* y cualesquiera suposiciones que hayan de ser adoptadas en la valuación que se lleva a cabo. Puede también haber diferencias en las características legales, económicas o físicas de los activos en otras transacciones y el activo que se está valuando.

Enfoque de Ingreso

59. El *enfoque de ingreso* estima el valor convirtiendo flujos de efectivo futuros a un solo valor de capital actual.

60. Este enfoque considera el ingreso que un activo habrá de generar a lo largo de su vida útil y estima el valor mediante un proceso de capitalización². La capitalización involucra la conversión del ingreso a una cuantía de capital mediante la aplicación de una tasa de descuento adecuada. El flujo de ingreso puede derivarse de un contrato o contratos o ser ajena a tal formalidad, v. g., el beneficio esperado generado sea por el uso o por la tenencia de un activo.

61. Los métodos que caen dentro del *enfoque de ingreso* incluyen:

- capitalización del ingreso, en donde se aplica una tasa de todo riesgo o tasa global de capitalización a un ingreso representativo de un solo periodo,
- flujo de caja descontado en donde se aplica una tasa de descuento a una serie de flujos de caja para periodos futuros a fin de descontarlos a un valor presente,
- varios modelos de precios de opción

62. El *enfoque de ingreso* puede aplicarse a las obligaciones considerando los flujos de caja necesarios para el servicio de la obligación hasta que se liquida.

Enfoque de Costo

63. El *enfoque de costo* estima el valor usando el principio económico de que un comprador no pagará más por un activo que el costo de obtener un activo de igual utilidad, sea mediante compra o construyéndolo.

64. Este enfoque se basa en el principio económico de que el precio que un comprador en el mercado pagaría por el activo que se valúa no sería mayor que el costo de adquirir o construir un equivalente moderno del activo, salvo que se involucren factores como tiempo excesivo, inconveniencias, riesgo u otros. Con frecuencia el activo que se valúa será menos atractivo que la alternativa que podría comprarse o construirse debido a edad u obsolescencia. Cuando sea este el caso, deberán hacerse ajustes al costo del activo alternativo.

Métodos de Aplicación

65. Cada uno de estos enfoques principales de valuación incluye diferentes métodos de aplicación detallados. Varios métodos que comúnmente se usan para diferentes clases de activos se discuten en las Normas para Activos.

² En la literatura española el término es *actualización*. N. de. T.

Insumos de Valuación

66. Los insumos de valuación se refieren a los datos y otra información que se usa en cualquiera de los enfoques de valuación descritos en esta norma. Estos insumos pueden ser fácticos o supuestos.

67. Ejemplos de insumos reales incluyen:

- Precios obtenidos por activos idénticos o similares,
- Flujos de efectivo reales generados por el activo,
- Los costos reales o efectivos de activos idénticos o similares.

68. Ejemplos de insumos supuestos incluyen:

- Flujos de caja estimados o proyectados,
- El costo estimado de un activo hipotético,
- La actitud percibida de los participantes en el mercado frente al riesgo.

69. Normalmente se tenderá a depender más en los insumos reales; sin embargo, cuando estos son menos pertinentes, v. g., en donde la evidencia de transacciones reales no es reciente, los flujos de efectivo históricos no son indicativos de flujos de efectivo futuros o la información de costo real es histórica, los insumos supuestos serán más pertinentes.

70. Una valuación normalmente será más certera cuando se hay múltiples insumos disponibles. En donde solamente hay insumos limitados se requiere especial cuidado en la investigación y verificación de los datos.

71. En donde el insumo pone en evidencia una transacción, deberá tenerse cuidado de verificar si los términos de la transacción estuvieron de acuerdo con aquellos requeridos en la *base de valor*.

72. La naturaleza y fuente de los insumos de valuación deberá reflejar la *base de valuación*, que a su vez depende del propósito de la valuación. Por ejemplo, varios enfoques y métodos se usan para estimar el *valor de mercado* siempre y cuando usen información derivada del mercado. El *enfoque de mercado* por definición usará insumos derivados del mercado. Para estimar *valor de mercado* el *enfoque de mercado* deberá aplicarse usando insumos y suposiciones que adoptarían los participantes en el mercado. Para estimar *valor de mercado* usando el *enfoque de costo*, los costos de construcción y la depreciación deberán determinarse haciendo referencia a un análisis de

73. estimaciones de costos y depreciación basados en el mercado. Aún cuando los datos disponibles y las circunstancias relacionadas con el mercado del activo que se está valuando determinarán cuales métodos de valuación son mas pertinentes y apropiados, el resultado deberá ser *valor de mercado* si cada método se basa en datos derivados del mercado adecuadamente analizados.
74. Los enfoques y métodos de valuación generalmente son comunes a muchos tipos de valuación. Sin embargo, la valuación de diferentes tipos de activos involucra diferentes fuentes de datos que deben reflejar el mercado en el cual se han de valorar los activos. Por ejemplo, la inversión subyacente en un *bien inmueble* propiedad de una compañía habrá de valorarse en el contexto del mercado de *bienes inmuebles* pertinente en el cual se transa ese *bien inmueble*, en tanto que las acciones de la compañía en sí se valorarán en el contexto del mercado en el que se comercializan las acciones.

NORMAS GENERALES

NIV 101 Alcance del Trabajo

<u>Contenido</u>	<u>Epígrafes</u>
Principio General	1
Requisitos	2
Cambios al Alcance del Trabajo	3
Fecha de Vigencia	4

Principio General

1. Hay muchos diferentes tipos y niveles de asesoría de valuación que pueden proporcionarse. Las NIV han sido diseñadas para aplicarse a un amplio espectro de encomiendas de valuación. Una valuación debe ser adecuada para el propósito estipulado y también es importante que quien lo reciba entienda que es lo que ha de proveerse y cualquiera limitaciones sobre el uso de la valuación. Por tanto es importante que se prepare un documento sobre el alcance del trabajo en el cual se estipule el propósito acordado de la valuación, la amplitud de la investigación, los procedimientos que habrán de adoptarse, las suposiciones que habrán de hacerse y las limitantes aplicables. El alcance del trabajo puede prepararse al inicio o durante el desarrollo de la encomienda de valuación, pero siempre antes de que se finalicen la valuación y el informe.

Requisitos

2. Deberá prepararse y confirmarse por escrito un alcance de trabajo que se ocupe de las cuestiones que se enumeran adelante. Para ciertas clases de activos o aplicaciones puede haber variaciones con respecto a esta norma o cuestiones adicionales que deban incluirse o considerarse al preparar el alcance de trabajo. Estas se encuentran en la Norma sobre Activo o Aplicación a la Valuación pertinente.

a) Identificación y estatus del valuador.

Una declaración que confirme:

- i) La identidad del valuador. El valuador puede ser un individuo o una empresa;
- ii) Que el valuador está condiciones de proveer una valuación independiente y objetiva;
- iii) Si el valuador tiene alguna conexión o involucramiento con el activo sujeto a valuación o la persona o entidad que comisiona la valuación;

NORMAS GENERALES

iv) Que el valuador es competente para llevar a cabo la valuación. Si el valuador necesita buscar asistencia de otros con relación a cualquier aspecto de la encomienda, deberán acordarse y registrarse la naturaleza de tal asistencia y el grado al que se dependerá de ella.

b) Identificación del cliente y cualesquiera otros usuarios a los que se destine

La confirmación de para quienes se está produciendo la valuación es importante al determinar la forma y contenido del informe de valuación para asegurar que contiene información pertinente para sus necesidades. Cualquier restricción respecto a quienes hayan de depender de la valuación debe acordarse y registrarse.

c) Propósito de la valuación

El propósito para el cual se está formulando la valuación debe manifestarse claramente, v. g., la valuación se requiere para garantía de préstamo, para respaldar una transferencia de acciones o para soportar una emisión de acciones. El propósito de la valuación determinará la *base de valor*. Es importante que las valuaciones no se usen fuera de contexto o para propósitos para los cuales no fueron elaboradas.

d) Identificación del activo u obligación que se ha de valorar.

Podría ser necesaria alguna aclaración para distinguir entre un activo y un interés en o derecho al uso de un activo que se utiliza en conjunto con otros activos, será necesario aclarar si esos activos de incluyen, en la valuación, se excluyen pero se presume estarán disponibles o se excluyen en el supuesto de que no estarán disponibles (ver *Marco* de las NIV, epígrafes 24 y 25).

e) Base de valor

La base de valuación debe ser apropiada para el propósito. La fuente de la definición de cualquier *base de valor* usada deberá citarse o la base explicada. Las bases de valuación reconocidas por la NIV se definen y discuten en el *Marco* de la NIV, pero pueden usarse otras bases. Podría ser necesario aclarar la moneda que se usará en el informe de valuación.

NORMAS GENERALES

f) Fecha de valuación

La *fecha de valuación* se define en las NIV como la fecha en la cual se aplica la estimación de valor. Esta puede ser diferente de la fecha en que ha de emitirse el informe de valuación o la fecha en la que se emprendieron o completaron las investigaciones.

g) Amplitud de las investigaciones

Cualesquiera limitaciones o restricciones en torno a la inspección, pesquisa y análisis relacionadas con la valuación deberá exponerse en el alcance de trabajo.

Si no se dispone de información pertinente debido a que las condiciones de la encomienda restringen la investigación, si se acepta la encomienda, entonces tales restricciones y cualesquiera suposiciones o *suposiciones especiales* deberán registrarse en el alcance de trabajo.

h) Naturales y fuente de la información en la que ha de dependerse

La naturaleza y fuente de cualquier información pertinente en la que se habrá de depender sin verificación específica durante el proceso de valuación deberá acordarse y registrarse.

i) Suposiciones y suposiciones especiales

Todas las suposiciones y cualesquiera *suposiciones especiales* que deban hacerse en el desarrollo e información de la valuación deberán registrarse. Las suposiciones son cuestiones que es razonable aceptar como hechos en el contexto de la encomienda de valuación. Son cuestiones que, una vez declaradas, habrán de ser aceptadas para entender la valuación. Una *suposición especial* es una suposición que o presume hechos que difieren de los hechos reales presentes a la fecha en que se formula el informe o que no se harían por un participante típico del mercado en una transacción a la *fecha de valuación*.

Las *suposiciones especiales* se usan con frecuencia para ilustrar el efecto sobre el valor de circunstancias cambiantes. Los ejemplos de *suposiciones especiales* incluyen:

- que un edificio en proyecto ha sido terminado en la *fecha de valuación*;
- que a la *fecha de valuación* estaba en vigor un contrato específico, que de hecho no había sido formalizado;

NORMAS GENERALES

- que un instrumento financiero se valúa usando una curva de rendimiento diferente de la que usaría un participante en el mercado.

Sólo se requerirá hacer suposiciones y *suposiciones especiales* que son razonables y pertinentes teniendo en cuenta el propósito para el cual se requiere la valuación.

j) Restricciones sobre el uso, distribución o publicación

Cuando sea necesario o deseable restringir el uso de la valuación o aquellos que habrán de depender de ella, este hecho deberá anotarse. Si se identifican cuestiones que pudiesen hacer que la valuación sea calificada, esto también se anotará.

k) Confirmación de que la valuación se realizará conforme a las NIV

Aún cuando se requiere confirmación de conformidad con las NIV, puede haber ocasiones en las cuales el propósito de la valuación requiere desviación con relación a las NIV. Cualquier divergencia deberá identificarse junto con la justificación para ella. No se justificaría una desviación si da como resultado una valuación engañosa.

l) Descripción del informe

La confirmación del formato del informe que ha de proveerse deberá acordarse y anotarse. Se deberá hacer referencia a cualquiera de los contenidos del informe especificados en NIV 103 *Informes de Valuación* que hayan de excluirse.

3. Puede no ser posible la determinación de algunas de las cuestiones anteriores hasta que la encomienda está en proceso, o puede resultar necesario efectuar cambios en el alcance en el proceso de la encomienda, v. g., puede llegar a disponerse de información adicional o surgir una cuestión que requiere investigación adicional. El alcance de los requisitos del trabajo puede contenerse en un documento aislado producido al inicio o en una serie de documentos preparados a lo largo del desarrollo de la encomienda siempre que todas las cuestiones se anoten y registren antes de que se complete la encomienda y se emita el informe de valuación.
4. La fecha de vigencia de esta norma es 1 de enero de 2012, aún cuando se recomienda una fecha de adopción anterior.

NORMAS GENERALES

NIV 102 Implementación

<u>Contenido</u>	<u>Epígrafes</u>
Principio General	1
Investigaciones	2 - 4
Enfoques de Valuación	5 - 7
Registro de Valuación	8
Fecha de Vigencia	9

Principio General

1. Las encomiendas de valuación deberán llevarse a cabo de conformidad con los principios enunciados en esta norma y los términos y condiciones estipulados en el alcance de trabajo.

Investigaciones

2. Las investigaciones realizadas durante el transcurso de una encomienda de valuación deben ser adecuadas tomando en cuenta el propósito para el cual se requiere la valuación y la base de valor que ha de reportarse.
3. Deberá acopiarse suficiente evidencia por medios tales como inspección, pesquisa, computación y análisis para asegurar que la valuación está adecuadamente respaldada. Al determinar la extensión de la evidencia necesaria, se requiere criterio profesional para asegurar que la información que ha de obtenerse es adecuada teniendo en cuenta el propósito de la valuación. Como cuestión de conveniencia práctica, es normal que se acuerden límites sobre la amplitud de las investigaciones del valuador. Cualesquiera límites deberán registrarse en el alcance del trabajo.
4. El propósito de la valuación, la *base de valor*, la amplitud y límites de las investigaciones y cualesquiera fuentes de información en las que haya de depender se registran en el alcance de trabajo, ver NIV 101 *Alcance del Trabajo*.

Si durante el curso de una encomienda queda claro que las investigaciones incluidas en el alcance de trabajo no resultarán en una valuación creíble o que información proporcionada por terceros o no está disponible o es inadecuada, deberá hacerse una revisión apropiada del alcance del trabajo.

NORMAS GENERALES

Enfoques de Valuación

5. Deberá darse consideración al tema de los enfoques de valuación pertinentes y apropiados. Los principales enfoques de valuación se describen en el Marco de la NIV y los métodos que de manera común se usan para aplicar estos enfoques a diferentes tipos de activos se discuten en los comentarios de las Normas de Activos.
6. El enfoque de valuación o el método de valuación más apropiado dependerá de la consideración de los siguiente:
 - la *base de valuación* adoptada, determinada por el por el propósito de la valuación;
 - la disposición de insumos de valuación y datos;
 - los enfoques o métodos usados por los participantes en el mercado.
7. Frecuentemente se considera más de una enfoque o método de valuación para llegar a una indicación de valor, especialmente donde hay insumos fácticos u observables insuficientes para que un solo método produzca una conclusión fiable. En donde se usa más de un enfoque o método, las indicaciones de valor resultantes deberán analizarse y conciliarse para llegar a una conclusión de valor.

Registro de Valuación

8. Deberá mantenerse un registro del trabajo realizado durante el proceso de valuación. Este deberá incluir los enfoques y métodos de valuación usados, todos los cálculos, insumos e investigaciones clave, análisis, todas las suposiciones y cualesquiera *suposiciones especiales* hechas para llegar a la conclusión de valor.

Fecha de Vigencia

9. La fecha de vigencia de esta norma es 1 de enero de 2012, aún cuando se encarece una fecha de adopción anterior.

NORMAS GENERALES

NIV 103 Informes de Valuación

<u>Contenido</u>	<u>Epígrafes</u>
Principio General	1 - 3
Contenido del Informe	4 - 5
Eventos Posteriores a la Fecha de Valuación	6
Fecha de Vigencia	7

Principio General

1. El paso final en el proceso de valuación es comunicar el valor a quien ha comisionado el trabajo y a cualesquiera otros usuarios interesados. Es esencial que el informe de valuación comunique la información necesaria para el apropiado entendimiento de la valuación. Un informe de valuación no debe ser ambiguo o engañoso y deberá proveer al lector al que se dirige un claro entendimiento de la valuación proporcionada.
2. Para proveer bases de comparación, pertinencia y credibilidad, el informe de valuación deberá exponer una descripción clara y precisa del alcance de la encomienda, su propósito y uso propuesto, confirmación de la *base de valor* usada y revelación de cualesquiera suposiciones, *suposiciones especiales* o condiciones limitantes que afecten directamente la valuación.
3. Esta norma aplica para todos los informes de valuación sea impresos en papel o transmitidos electrónicamente. Para ciertas clases de activos o aplicaciones podrá haber variaciones con respecto a esta norma o requisitos adicionales sobre los que se deberá informar. Estos se encuentran en la Norma de Activo o Aplicación pertinente.

Contenido del Informe

4. El propósito de la valuación, la complejidad de los activos que se valúan y los requerimientos de los usuarios determinarán el nivel de detalle apropiado en el informe de valuación. El formato del informe y cualquier exclusión de los requisitos de contenido de esta norma deben acordarse y registrarse en el alcance de trabajo.
5. Todos los informes de valuación deben contener la información que se relaciona abajo. Los ítems a) a k) en esta lista se refieren a cuestiones que deberán consignarse en el alcance de trabajo (ver NIV 101 *Alcance de Trabajo*). Se recomienda que se haga referencia al informe de trabajo en el informe.

NORMAS GENERALES

a) Identificación y estatus del valuador.

El valuador puede ser un individuo o una empresa. La declaración confirmando que el valuador esta en aptitud de proveer una valuación objetiva e independiente y es competente para asumir la valuación deberá incluirse.

El informe debe incluir la firma de la empresa o del valuador responsable de elaborar el informe.

Si el valuador ha recibido asistencia de otros en relación con cualquier aspecto de la encomienda, deberá revelarse en el informe la naturaleza de tal asistencia y la amplitud de dependencia en ella.

b) Identificación del cliente y otros usuarios a los que se destine

Se deberá identificar a la parte que comisiona la valuación junto con otras partes que se tiene la intención de que dependan de la valuación (ver también j) abajo)

c) Propósito de la valuación

El propósito de la valuación deberá declararse claramente.

d) Identificación del activo u obligación que se ha de valorar

Podría ser necesaria alguna aclaración para distinguir entre un activo y un interés en o derecho al uso de un activo que se utiliza en conjunto con otros activos, será necesario aclarar si esos activos de incluyen, en la valuación, se excluyen pero se presume estarán disponibles o se excluyen en el supuesto de que no estarán disponibles (ver *Marco* de las NIV, epígrafes 24 y 25).

e) Base de valor

Esta deberá ser adecuada para el propósito. La fuente de la definición de cualquier *base de valuación* usada deberá citarse o la base habrá de explicarse. Las bases de valuación reconocidas por la NIV se definen y discuten en el *Marco* de la NIV.

NORMAS GENERALES

f) Fecha de valuación

La *fecha de valuación* se define en las NIV como la fecha en la cual es aplicable la estimación de valor. Esta puede ser diferente de la fecha en la cual se emite el informe de valuación o la fecha en la cual se llevaron a cabo las investigaciones o aquella en la que se completaron. Cuando sea pertinente, todas estas fechas deberán dejarse claramente distinguidas en el informe.

g) Amplitud de la investigación

La amplitud de las investigaciones abordadas, incluyendo las limitaciones a las mismas investigaciones estipuladas en el alcance de trabajo, deberán revelarse en el informe.

h) Naturaleza y fuente de la información en la que se apoya

La naturaleza y fuente de cualquier información pertinente en la que se haya apoyado en el proceso de valuación sin verificación específica por el valuador deberá revelarse.

i) Suposiciones y suposiciones especiales

Todas las suposiciones y cualesquiera suposiciones especiales deberán declararse claramente.

j) Restricciones sobre el uso, distribución o publicación

En donde es necesario o deseable restringir el uso de la valuación o las personas o entidades que se entiende habrán de confiar en ella, esto deberá estipularse.

k) Confirmación de que la valuación se ha acometido conforme a las NIV

Aún cuando se requiere que haya conformidad con las NIV, puede haber ocasiones en las cuales el propósito de la valuación requiere desviación con respecto a las NIV. Cualquier desviación deberá identificarse junto con la justificación para ella. La desviación no sería justificada si resulta en una valuación que es engañosa.

NORMAS GENERALES

l) Enfoque de valuación y fundamentación

Para entender la cifra resultante de la valuación en contexto, el informe debe hacer referencia al enfoque o enfoques adoptados, los principales insumos usados y las principales razones que dan lugar a las conclusiones obtenidas.

Este requisito no aplica si se ha acordado y registrado específicamente en el alcance del trabajo que se proveerá un informe de valuación sin fundamentación y otra información de respaldo.

m) Cuantía de la valuación o valuaciones

Esta deberá expresarse en la moneda aplicable.

n) Fecha del informe de valuación

Deberá incluirse la fecha en la cual se emite el informe. Esta puede ser diferente de la *fecha de valuación* (ver e) atrás).

Eventos posteriores a la fecha de valuación

6. Si ha habido algún cambio sustancial sea ha en activo sujeto a valuación, en su entorno o en las condiciones de mercado entre la *fecha de valuación* y la fecha del informe deberá revelarse. Esto no se requiere si el propósito de la valuación requiere la provisión de una valuación retrospectiva a una fecha histórica.

Fecha de Vigencia

7. La fecha de vigencia de esta norma es 1 de enero 2012, aún cuando se enarece una adopción más temprana.

NORMAS DE ACTIVOS

NIV 200 Empresas e Intereses Empresariales

<u>Contenido</u>	<u>Epígrafes</u>
NORMA	1
Alcance del Trabajo	2 -3
Implementación	4
Informe de la Valuación	5
Fecha de vigencia	6
COMENTARIO	
Definiciones	C1
Empresas	C2 - C4
Derechos de Propiedad	C5 - C7
Información Empresarial	C8 - C12
Enfoques de Valuación	C13 -C14
Enfoque de Mercado	C15 - C21
Enfoque de Ingreso	C22 - C29

NORMA

1. Los principios contenidos en las Normas Generales se aplican a las valuaciones de empresas e intereses empresariales. Esta norma sólo incluye modificaciones, requisitos adicionales o ejemplos específicos de cómo aplican las Normas Generales a las valuaciones a las que esta norma es aplicable.

Alcance del Trabajo (NIV 101)

2. Para cumplir con los requisitos de identificar el activo u obligación que se ha de valorar en la NIV 101 2 d), deberá registrarse el interés específico sobre la empresa que se ha de valorar. Esto incluirá ítems tales como especificar la estructura legal de la empres, si es un interés total o parcial, si está limitada a o excluye ciertos activos u obligaciones y la clase o clases de activos involucrados.

NORMAS DE ACTIVOS

3. Suposiciones o *suposiciones especiales* típicas que podrá ser necesario estipular para cumplir con la NIV 101 2 i) al valorar una empresa o intereses empresariales incluyen:

- en el caso de un interés parcial, una suposición clarificando si el dueños o dueños de los interés(es) remanente(s) tienen intención de o vender o conservar sus valores (acciones).
- en el caso de la valuación de sólo ciertos activos dentro de una empresa, suposiciones para aclarar la disponibilidad de cualesquiera activos complementarios necesarios para general flujos de efectivo.
- Si han de descartarse ciertos activos u obligaciones de propiedad de la empresa.

Implementación (NIV 102)

4. No hay requisitos adicionales para empresas e intereses empresariales.

Informe de la Valuación (NIV 103)

5. No hay requisitos adicionales para empresas o intereses empresariales fuera de la inclusión de referencias adecuada a las cuestiones señaladas en el alcance de trabajo de acuerdo con los anteriores epígrafes 2 y 3.

Fecha de vigencia

6. La fecha de vigencia de esta norma es el 1 de enero de 2012, aún cuando se propugna una adopción más temprana.

COMENTARIO

C1. En el contexto de este comentario, son aplicables las siguientes definiciones.

- (a) Valor de empresa – el valor total del capital propio en una empresa más el valor de su deuda que genera interés y otros pasivos, menos cualquier efectivo en mano.
- (b) Valor de capital – el valor de la empresa para sus accionistas.

NORMAS DE ACTIVOS

Empresa

C2. Una empresa es una actividad comercial, industrial, de servicio o de inversión. La valuación de una empresa puede comprender la actividad total de una entidad o parte de la actividad. Es importante diferenciar entre el valor de una entidad de negocios y el valor de los activos y obligaciones individuales de esa entidad. Si el propósito de la valuación requiere el valor de activos u obligaciones individuales y cuando éstos son susceptibles de separación de la empresa y capaces de ser transados de manera independiente, tales activos u obligaciones se valúan aisladamente y no mediante prorateo del valor de toda la empresa.

Antes de acometer la valuación de una empresa, es importante establecer si la valuación es de toda la entidad, de acciones o accionariado en la entidad, una actividad empresarial específica de la entidad o de activos u obligaciones específicos.

C3. Se requieren valuaciones de empresas para diferentes propósitos incluyendo adquisiciones, fusiones y venta de empresas, impuestos, litigación, e información financiera.

C4. Las siguientes cuestiones pueden requerir consideración dependiendo del contexto y propósito de la valuación y la naturaleza de la empresa que se está valuando.

Derechos de Propiedad

C5. Los derechos, privilegios o condiciones conexos al derecho de propiedad, sea que se detenten de manera individual, corporativa o en sociedad, requiere consideración en el proceso de valuación. Dentro de una jurisdicción dada los derechos de propiedad usualmente se definen a través de documentos legales, tales como estatuto de una sociedad, cláusulas en el memorando de la empresa, escritura constitutiva, estatuto, acuerdos de asociación en participación y acuerdos entre accionistas.

Los derechos de propiedad pueden ser de parte, o porción, de una empresa, o de toda la empresa. En algunas situaciones también puede ser necesario distinguir entre la propiedad legal y la propiedad de quien, pese a no ser el propietario del título, goza de los beneficios de la titularidad.³ Deberá cuidarse de hacer distinción entre derechos y obligaciones inherentes al interés y aquellos que puedan estar contenidos en un acuerdo entre accionistas actuales.

C6. Los documentos pueden contener restricciones sobre la transferencia del interés y pueden contener provisiones que gobiernan la *base de valuación* que debe adoptarse en el caso de transferencia del interés. Por ejemplo, los documentos pueden estipular que el interés deberá ser valuado como una fracción prorrata del capital accionario total emitido independientemente de que sea un interés controlador o interés

³ El original en inglés emplea la expresión “beneficial ownership”. Algunas traducciones sugieren “beneficiario”. N. del T.

NORMAS DE ACTIVOS

minoritario. En cada caso, los derechos del interés que se valúa y los derechos correspondientes a cualquier otra clase de interés debe ser considerado desde el principio.

C7. Normalmente un interés no controlador tendrá un valor menor que un interés controlador. Un interés mayoritario no es necesariamente un interés controlador. Los derechos de voto y otros ligados al interés serán determinados por el marco legal bajo el cual se estableció la entidad. Frecuentemente hay distintas clases de capital en una entidad, cada uno con diferentes derechos. En donde tal sea el caso es por tanto posible que un interés minoritario pueda aún tener el control o un veto efectivo sobre ciertas acciones.

Información empresarial

C8. Con frecuencia la valuación de una entidad o derecho empresarial requiere dependencia sobre información recibida de la administración, representantes de la administración u otros expertos. Debe tenerse extremo cuidado para especificar en cual información se puede depender y cual aún debe ser verificado y el grado de verificación requerido, durante el proceso de valuación cuando se acuerda el alcance de trabajo. Ver NIV *Alcance del Trabajo* epígrafe 101 2 (g).

C9. Aún cuando el valor a una fecha dada refleja los beneficios anticipados por el disfrute futuro de la propiedad. La historia de de la empresa es útil puesto que puede orientar en cuanto a las expectativas en el futuro.

C10. Un conocimiento de desarrollos económicos relevantes y tendencia específicas de la industria es esencial para la valuación de empresas. Cuestiones como el punto de vista político, las políticas gubernamentales, tasas de cambio, inflación, tasas de interés y la actividad del mercado pueden afectar a empresas que operan en diferentes sectores de la economía de maneras muy diferentes.

C11. La valuación de un interés de propiedad en una empresa solamente se pertinente en el contexto de la posición financiera de la empresa en un momento dado. Es importante entender la naturaleza de los activos y obligaciones de las empresas y determinar que ítems se requieren para su uso en el proceso de producción de ingresos y cuales son redundantes para la empresa a la *fecha de valuación*.

C12. Las empresas pueden tener activos u obligaciones no registrados que no se reflejan en el balance. Tales activos pueden incluir patentes, marcas de fábrica, derechos de autor, marcas, experiencia y bases de datos de su propiedad. Fondo de Comercio⁴ es un valor residual después de que han sido tomados en cuenta todos los activos tangibles e intangibles identificables. La valuación de activos intangibles se ve en la NIV 210 *Activos Intangibles*.

⁴ El original en inglés emplea el vocablo *Goodwill*

NORMAS DE ACTIVOS

Enfoques de Valuación

C13. Los enfoques de mercado y de ingresos descritos en el Marco de las NIV pueden aplicarse a la valuación de empresas e intereses empresariales. El *enfoque de costo* normalmente no puede aplicarse salvo en el caso de las primeras etapas o arranque de empresas en donde no pueden determinarse de manera fiable los beneficios y/o flujo de caja y se dispone de información de mercado fiable sobre los activos de la entidad.

C14. El valor de ciertos tipos de empresas, v. g., una empresa de inversión o *holding*, puede derivar de la suma de los activos y obligaciones. A este en ocasiones se le llama “enfoque de activo neto” o “enfoque de activos”. Este no es un enfoque de valuación por su propio derecho puesto que los valores de los activos y obligaciones individuales se derivan usando uno o más de los enfoques principales de valuación descrito en el Marco de las NIV antes de sumarse.

Enfoque de Mercado

C15. El *enfoque de mercado* compara la empresa en estudio con empresas similares, intereses de propiedad empresarial o valores que han sido intercambiados en el mercado y cualesquiera transacciones pertinentes de acciones en la misma empresa. Transacciones u ofertas previas para cualquier componente de la empresa también pueden ser indicativas del valor.

C16. Las tres fuentes más comunes de datos usadas en el *enfoque de mercado* son mercados de valores públicos en los cuales los intereses de propiedad sobre empresas completas se venden y compran, y transacciones previas en acciones u ofertas por la propiedad de la empresa en estudio.

C17. Debe haber un base razonable para la comparación con y dependencia en empresas similares en el *enfoque de mercado*. Estas empresas similares deberán estar en el mismo sector industrial que la que se valúa o en una industria que responded a las mismas variables económicas. Los factores a considerar si existe una base razonable para comparación incluyen los siguientes:

- Similitud con la empresa que se valúa en términos de características empresariales cualitativas y cuantitativas,
- Cantidad y verificabilidad de los datos sobre la empresa similar,
- Si el precio de la empresa similar representa una transacción directa a prudente distancia.

C18. Deberá hacerse un análisis comparativo de las similitudes y diferencias cuantitativas y cualitativas entre empresas similares y aquella que se valúa.

NORMAS DE ACTIVOS

C19. Mediante el análisis de empresas públicamente comercializadas o transacciones realmente efectuadas, se calculan las razones⁵ de valuación, usualmente precio dividido entre alguna medida de ingreso o activos netos. Al calcular y seleccionar estas razones se da consideración a las siguientes cuestiones:

- a) La razón deberá proveer información significativa sobre el valor de la empresa.
- b) Puede ser necesario hacer ajustes para adecuar la razón a la empresa en estudio. Los ejemplos incluyen ajustes por diferencias en el riesgo y expectativas de las empresas similares y la que se valúa.
- c) Pueden requerirse ajustes por diferencias en los intereses de propiedad de la empresa en estudio e intereses en las empresas similares en atención al grado de control, capacidad de comercialización o tamaño de la participación.

C20. Los comentaristas de mercado frecuentemente se utilizan “reglas” de valuación anecdóticas tales como razón precio a ganancia (price to earnings ratio) como un atajo al *enfoque de mercado*. Sin embargo, las indicaciones de valor derivadas del uso de tales reglas no deberán recibir peso sustancial, v. g., importancia, a menos que pueda demostrarse que los compradores y vendedores conceden significativa dependencia a ellos. Aún cuando tal sea el caso, deberá emprenderse una verificación cruzada usando por lo menos un método adicional.

C21. El mercado de acciones o intereses de asociación transadas públicamente, precios de adquisición de intereses empresariales o empresas dedicadas a líneas iguales o similares también se emplean como prueba de racionalidad de la conclusión de la valuación de empresa derivada usando otro enfoque.

Enfoque de Ingreso

C22. Se usan varios métodos para estimar el valor según el *enfoque de ingresos*. Esos métodos incluyen el flujo de caja capitalizado o método de los beneficios y método el flujo de caja descontado.

C23. El ingreso y el flujo de caja pueden medirse conforme una variedad de definiciones. El ingreso o el flujo de caja medidos pueden ser antes de impuestos o después de impuestos, aún cuando este último es más usual. La tasa de capitalización de descuento aplicada debe ser consistente con la definición de ingreso o flujo de caja usada.

C24. El *enfoque de ingreso* requiere la estimación de una tasa de capitalización cuando se capitaliza el ingreso o flujo de caja y una tasa de descuento cuando se descuenta el flujo de caja. Al estimar la tasa apropiada, se consideran factores tales como el nivel de las tasas de interés, tasas de retorno esperadas por los participantes

⁵ En textos españoles se emplea el vocablo inglés *ratio*.

NORMAS DE ACTIVOS

del mercado por inversiones similares y el riesgo inherente en el flujo de beneficios anticipado.

C25. En métodos que emplean el descuento, puede considerarse explícitamente el crecimiento esperado en el ingreso o flujo de caja pronosticado. En métodos de capitalización que no emplean descuento, el crecimiento esperado normalmente se refleja en la tasa de capitalización. Cuando el ingreso o el flujo de caja pronosticado se expresa en términos nominales, v. g., usarse precios actuales, deberán usarse tasas nominales que incluyen un componente de inflación. Cuando el ingreso o flujo de caja pronosticado se expresa en términos reales, v. g., precios nivelados, deberán usarse tasas reales que no incluyen componente de inflación.

C26. El valor de empresas se deriva típicamente mediante la capitalización de beneficios o flujos de caja mediante la aplicación de una tasa de capitalización o un tasa de descuento antes de los costos de servicio de la deuda. La tasa de capitalización o de descuento se aplica al costo medio ponderado del capital de una mezcla adecuada de deuda y capital propio. El *valor de mercado* de la deuda generadora de interés se resta del valor de empresa para determinar el valor global de capital propio.

Alternativamente, el valor de capital propio puede determinarse mediante medición directa del flujo de efectivo de capital. Los activos redundantes v. g., activos no operativos, deben tomarse en cuenta de manera apropiada cuando se calcula el valor de empresa o de capital propio.

C27. En el *enfoque de ingreso*, frecuentemente se usan los estados financieros históricos de la entidad mercantil como guía para estimar el ingreso o el flujo de caja futuro de la empresa.

Determinar las tendencias históricas a la largo del tiempo a través del análisis de razones puede proveer la información necesaria para evaluar los riesgos inherentes en la operación de la empresa en el contexto de la industria y perspectivas de desempeño futuro.

C28. Pueden ser apropiados ajustes para reflejar deferencia entre los flujos efectivos de caja históricos y aquellos que habría de experimentar un comprador del interés empresarial en la *fecha de valuación*. Los ejemplos incluyen:

- a) para ajustar ingresos y gastos a niveles que son razonablemente representativos de operaciones continuativas esperadas,
- b) para presentar datos financieros de la empresa en estudio y empresas de comparación sobre una base consistente,
- c) para ajustar transacciones realizadas a menos de prudente distancia a tasas comerciales,

NORMAS DE ACTIVOS

- d) para ajustar el costo de mano de obra o de ítems arrendados o un alguna otra forma contratados de partes relacionadas para reflejar precios o tasas de mercado,
- e) para reflejar el impacto de eventos que no son recurrentes de ítems de ingreso o gasto histórico. Ejemplos de eventos no recurrentes incluye pérdidas debidas a huelgas, arranque de planta nueva y fenómenos naturales.

Sin embargo, los flujos de caja pronosticados deberán reflejar cualesquiera ingresos o gastos no recurrentes que puedan razonablemente anticiparse y eventos pasado que puedan indicar eventos similares en el futuro.

- f) para ajustar la depreciación y base gravable reportadas a una estimación que compare con la depreciación usada en empresas similares.
- g) para ajustar la contabilidad de inventarios a fin de comparar con empresas similares, cuyas cuentas puedan llevarse conforme a una base diferente a la de la empresa en estudio, o para reflejar con mayor precisión la realidad económica.

Los ajustes de inventario pueden ser diferentes cuando al considerar el estado de ingresos y al considerar el balance. Por ejemplo, un método de costear primeras entradas primeras salidas puede representar con mayor precisión el inventario cuando se construye una hoja de balance de *valor de mercado*. Cuando se examina el estado de ingresos, un método de costeo del inventario de últimas entradas primeras salidas puede reflejar con mayor precisión el nivel de ingresos en tiempos de inflación o deflación.

NORMAS DE ACTIVOS

NIV 210 Activos Intangibles

<u>Contenido</u>	<u>Epígrafes</u>
NORMA	1
Alcance del Trabajo	2- 4
Implementación	5
Informe de Valuación	6
Fecha de Vigencia	7
 COMENTARIO	
Principales Tipos de Activos Intangibles	C1 - C9
Fondo de Comercio	C10 – C12
Características de los Activos Intangibles	C13 – C14
Enfoques de Valuación	C15 – C17
Enfoque de Mercado	C18 – C21
Enfoque de Ingresos	C22 – C23
Método de Relevo de Regalías	C24 – C26
Método de Prima de Beneficios	C27 – C29
Método de Beneficios Excesivos	C30 – C33
Subsidio de Amortización de Impuestos	C34
Enfoque de Costo	C35 – C37
Enfoques Múltiples	C38

NORMA

1. Los principios contenidos en las Normas Generales son aplicables a la valuación de activos intangibles. Esta norma sólo incluye modificaciones, requisitos adicionales o ejemplos específicos de cómo aplican las Normas Generales para valuaciones a la cuales se aplica esta norma.

NORMAS DE ACTIVOS

Alcance del Trabajo (NIV 101)

2. Para cumplir con el requisito señalado en la NIV 101 2(d) de identificar el activo u obligación que se ha de valorar, el *activo intangible* deberá definirse claramente haciendo referencia a su tipo y derecho o interés legal sobre ese activo. Los principales tipos de *activos intangibles* y sus características típicas se discuten en los epígrafes CV1 – C14 del comentario de esta norma.
3. El alcance de trabajo deberá identificar cualesquiera activos contributivos y confirmar si estos han de incluirse en la valuación o no. Un activo contributivo es aquel que se usa en conjunto con el activo en estudio para generar flujos de efectivo asociados con el activo en estudio. Si han de excluirse los activos contributivos, será necesario aclarar si el *activo intangible* en estudio se ha de valorar con base en el supuesto de que los activos contributivos están disponibles para un comprador o sobre el supuesto de que no lo están, esto es, el activo en estudio se valúa sobre la base de que es autónomo.
4. Ejemplos comunes de suposiciones o *suposiciones especiales* que surgen cuando se valúan *activos intangibles* y a las que se requiere hacer referencia conforme a la NIV 101 2 (i) incluyen que una patente ha sido concedida cuando ninguna existe en la *fecha de valuación* o que un producto competitivo habría entrado o salido del mercado.

Implementación (NIV 102)

5. No hay requisitos adicionales para *activos intangibles*.

Informe de Valuación

6. No ha requisitos adicionales para *activos intangibles* fuera de la inclusión de referencias adecuada a cuestiones señaladas en el alcance de trabajo de conformidad con los epígrafes 2 a 4 que anteceden.

Fecha de Vigencia

7. La fecha de vigencia de esta norma es el 1 de enero de 2012, pero se alienta una adopción más temprana.

COMENTARIO

Principales Tipos de Activos Intangibles

C1. Un *activo intangible* es un activo no monetario que se manifiesta por sus propiedades económicas. No tiene substancia física pero otorga derechos y beneficios económicos a su propietario.

NORMAS DE ACTIVOS

C2. Las valuaciones de *activos intangibles* se requieren para muchos propósitos diferentes incluyendo adquisiciones, fusiones y ventas de empresas o partes de empresas, comprad y ventas de *activos intangibles*, reportes a las autoridades impositivas, procesos litigiosos y de quiebra, e información financiera.

C3. Un *activo intangible* puede ser o identificable o no identificable. Un *activo intangible* es identificables si, o:

- (a) Es separable, v. g., susceptible de ser separado o dividido de la entidad y vendido, transferido, autorizado mediante licencia, arrendado o cambiado, sea individualmente o conjuntamente con un contrato relacionado, activo u obligación identificable, independientemente de que la entidad pretenda o no hacerlo, o
- (b) Surge de derechos contractuales o fe otro tipo, independientemente de que tales derechos sean transferibles o separables de la entidad o de otros derechos y obligaciones.

C4. Cualquier *activo intangible* no identificable asociado con una empresa o grupo de activos generalmente se denomina *fondo de comercio*⁶.

C5. Las principales clases de *activos intangibles* identificables son:

- relacionados con la comercialización,
- relacionados con clientes o proveedores.
- relacionados con la tecnología,
- artísticamente relacionados.

C6. Los *activos* intangibles identificables pueden ser contractuales y no contractuales. Dentro de cada clase, los activos pueden ser o contractuales o no contractuales.

C7. Los *activos intangibles* relacionados con la comercialización se usan de manera primaria en la comercialización o promoción de productos o servicios. Los ejemplos incluyen, pero no están limitados a:

- marcas registradas, nombres comerciales, marcas de servicio, marcas colectivas y marcas de certificación,
- vestido comercial, esto es, color, forma o paquete de diseño singular,
- nombres de dominio de internet,
- acuerdos de no competir,
- acuerdos de publicidad, construcción, gestión, servicio o suministro.
- Acuerdos de licencias, regalías y acuerdos para mantener el statu-quo,
- Contratos de servicios,
- Libros de pedidos
- Contratos de empleo,

⁶ Se traduce el término *goodwill* empleado en el original.

NORMAS DE ACTIVOS

- Derechos de uso, tales como perforación, agua, aire, tala de árboles y de aterrizaje en aeropuertos,
- Acuerdos de franquicia
- Relaciones de clientes
- Listas de clientes.

C8. Los *activos intangibles* relacionados con tecnología surgen de derechos contractuales o no contractuales para usar tecnología patentada, tecnología no patentada, bases de datos, fórmulas, diseños, software, procesos o recetas.

C9. Los *activos intangibles* relacionados con cuestiones artísticas derivan de los derechos a beneficios tales como regalías de trabajos artísticos como obras de teatro, libros, filmes y música, y de protección de derechos de autor no contractual.

Fondo de Comercio

C10. El *fondo de comercio* es cualquier beneficio económico futuro derivado de una empresa o del uso de un activo o grupo de activos que no es separable de la empresa, el activo o grupo de activos. Debe notarse que aplican diferentes definiciones de *fondo de comercio* conforme a regímenes de información financiera o impositivos específicos; puede que sea necesario reflejar estos cuando las valuaciones se realizan para tales fines.

C11. Ejemplos de los beneficios reflejados en el *fondo de comercio* incluyen

- sinergias específicas a la compañía después de una combinación de negocios, v. g., una reducción de costos de operación o economías de escala no reflejadas en el valor de otros activos,
- oportunidades de crecimiento, v. g., expansión a diferentes mercados,
- capital organizacional, v. g., los beneficios que acumulados por el establecimiento de una red.

C12. En términos generales, el valor del *fondo de comercio* es la cuantía residual que queda después de que se han restado del valor de la empresa los valores de todos los activos tangibles, intangibles y monetarios identificables.

Característica de las Activos Intangibles

C13. Los *activos intangibles* específicos se definen y describen por características tales como su propiedad, función, posición en el mercado e imagen. Estas características diferencian a los *activos intangibles* entre sí. Las características de diferenciación se ilustran en los siguientes ejemplos:

- Las marcas de confitería pueden diferenciarse a través de diferente sabor, fuente de ingredientes y calidad.
- Los productos de software para computadoras (ordenadores) típicamente se diferenciarán por referencia a sus especificaciones funcionales.

NORMAS DE ACTIVOS

C14. Aún cuando *activos intangibles* similares dentro de la misma clase compartirán algunas características entre sí, también tendrán algunas características distintivas que variarán de acuerdo al tipo de *activo intangible*.

Enfoques de Valuación

C15. Los tres enfoques de valuación principales descritos en el *Marco* de las NIV pueden aplicarse a la valuación de *activos intangibles*.

C16. Dada la naturaleza heterogénea de muchos *activos intangibles*, frecuentemente hay mayor necesidad de considerar el uso de múltiples enfoques y métodos para derivar valor que para otras clases de activos.

C17. Todos los métodos para valorar *activos intangibles* requieren una estimación de la vida útil remanente. Para algunos activos esta puede ser un periodo finito limitado o por contrato o por ciclos de vida típicos en el sector. Otros activos pueden efectivamente tener una vida indefinida. Estimar la vida útil remanente incluirá la consideración de factores legales, tecnológicos, funcionales y económicos. Como un ejemplo, un activo que comprende una patente farmacéutica puede tener una vida legal remanente de cinco años antes de la expiración de la patente, pero puede esperarse que un fármaco competitivo con una mejor eficacia esperada llegue al mercado en tres años. Esto podrá dar lugar a que la vida útil remanente del primer producto se calcule en sólo tres años.

Enfoque de Mercado

C18. Conforme al *enfoque de mercado*, el valor de un *activo intangible* se determina haciendo referencia a la actividad del mercado, v. g., pujas de transacción u ofertas que involucran activos idénticos o similares.

C19. La naturaleza heterogénea de los *activos intangibles* significa que rara vez es posible encontrar evidencia de mercado de transacciones que involucran activos idénticos. Si acaso hay evidencia de mercado, usualmente la única evidencia disponible es con respecto a activos que son similares, pero no idénticos. Como alternativa, o además de, la comparación con precios de cualquier transacción pertinente que involucre activos idénticos o similares mediante análisis de transacciones de venta puede proporcionar evidencia de múltiplos de valuación, v. g., puede ser posible determinar una razón típica precio a beneficios o tasa de retorno para una clase similar de *activos intangibles*.

C20. En donde se dispone de evidencia o de precios o de múltiplos de valuación, frecuentemente será necesario hacer ajustes a ellos para reflejar diferencias entre el activo que se valúa y aquellos involucrados en las transacciones.

C21. Estos ajustes son necesarios para reflejar las características de diferenciación del *activo intangible* en estudio y los activos involucrados en las transacciones. Tales ajustes pueden ser solamente determinables a un nivel cualitativo, más que cuantitativo. Las situaciones que pueden dar lugar a ajustes cualitativos incluyen los siguientes ejemplos:

NORMAS DE ACTIVOS

- puede considerarse que la marca que se valúa comanda una posición más dominante en el mercado que aquellas involucradas en las transacciones,
- una patente de un fármaco pueden tener mayor eficacia y menos efectos laterales que aquellas involucradas en las transacciones.

Enfoque de Ingreso

C22. Mediante el *enfoque de ingreso*, el valor de *activo intangible* se determina atendiendo al valor presente del ingreso, flujos de efectivo o reducción de costos generados por el *activo intangible*. Los principales métodos de valuación usados en *enfoque de ingreso* para la valuación de *activos intangibles* son:

- método de ahorro de derechos de regalías (*relief-from-royalty*), al que algunas veces se hace referencia como método de ahorro de regalías,
- método de prima de beneficios, algunas veces llamado método de flujos de caja incrementales,
- método de exceso de beneficios.

C23. Cada uno de estos métodos involucra la conversión de flujos de caja pronosticados a una indicación de valor usando o técnicas de flujo de caja descontado o, en casos simples, la aplicación de un múltiplo de capitalización a una flujo de un solo periodo representativo.

Método de Ahorro de Derechos de Regalía⁷

C24. Con el método de ahorro de derechos de regalía, el valor de un *activo intangible* se determina mediante referencia al valor de los pagos hipotéticos de regalías que se ahorrarían mediante la propiedad del activo, comparado con obtener la licencia de un tercero. Los pagos de regalías hipotéticas a lo largo de la vida del *activo intangible* se ajustan por impuestos y se descuentan a valor presente a la *fecha de valuación*.

C25. La tasa de la regalía hipotética se deriva usualmente de tasas de regalía basadas en el mercado por transacciones comparables o similares. En algunos casos, los pagos de regalías pueden incluir un pago inicial además de montos periódicos basados en un porcentaje de los ingresos o algún otro parámetro financiero. Prerrequisito para este método es la existencia de *activos intangibles* comparables cuyas licencias se otorguen en operaciones directas a prudente distancia de manera regular. Algunos o todos los insumos siguientes se consideran en el método de ahorro de derechos de regalía:

⁷ En lengua inglesa se denomina Relief-from-Royalties Method, algunos autores prefieren traducirlo como *ahorro de derechos de marca*. (N. de. T).

NORMAS DE ACTIVOS

- la tasa de regalía y el parámetro financiero correspondiente, tal como un porcentaje de los ingresos, que de manera hipotética se pagaría en una transacción directa a prudente distancia por un concesionario dispuesto a un propietario de los derechos de regalía dispuesto por el derecho de uso del *activo intangible*,
- proyecciones para el parámetro financiero, v. g., los ingresos a las que habría de aplicarse la tasa de regalía a lo largo de la vida del *activo intangible*, junto con una estimación de la vida del *activo intangible*,
- tasa a la que sería obtenible la desgravación de impuestos sobre los pagos de regalía hipotéticos,
- el costo de comercialización y cualesquiera otros costos que habría de soportar el concesionario al utilizar el activo,
- una tasa de descuento o de capitalización adecuada para convertir los pagos hipotéticos de regalías a un valor presente.

C26. Frecuentemente las tasas de regalías activos aparentemente similares pueden variar en el mercado de manera significativa. Por lo tanto es prudente establecer un nivel de referencia para el insumo de regalía supuesto con referencia al margen de operación que un operador típico requeriría de ventas generadas por el uso del activo.

Método de Prima de Beneficios

C27. El método de prima de beneficios involucra comparar los beneficios o flujos de caja pronosticados que obtendría una empresa usando el *activo intangible* con aquellos que habrían de obtenerse por una empresa que no usa el *activo intangible*. Se usa con frecuencia cuando no se dispone de tasas de regalías con base en el mercado o cuando estas no son fiables.

C28. Habiendo establecido la diferencia entre los beneficios que serán generados, se aplica una tasa de descuento adecuada para convertir los beneficios periódicos o flujos de caja incrementales pronosticados a valor presente o un múltiplo de capitalización para capitalizar beneficios incrementales o flujos de caja constantes.

C29. El método de prima de beneficios puede usarse para valorar *activos intangibles* cuyo uso habrá de ahorrar costos y aquellos que generarán beneficios o flujos de caja adicionales.

Método de Exceso de Beneficios

C30. El método de exceso de beneficios determina el valor de un *activo intangible* como el valor presente de los flujos de caja atribuibles al *activo intangible* que se está valuando después de excluir la parte de los flujos de caja que son atribuibles a los activos contributivos. El método de exceso de beneficios se usada típicamente en la valuación de contratos de clientes, relaciones de clientes y en investigación de procesos y proyectos de desarrollo.

NORMAS DE ACTIVOS

C31. El método de exceso de beneficios puede aplicarse usando un solo periodo de flujos de caja proyectados, al que se hace referencia como “método de exceso de beneficios de un solo periodo”, o usando varios periodos de flujos de caja pronosticados, a lo que se conoce como “método exceso de beneficios de multi-periodo”. El método exceso de beneficios de multi-periodo se usa más comúnmente dado que los *activos intangibles* normalmente acarrearán beneficios a lo largo de un periodo extenso.

C32. El método exceso de beneficios involucra la asignación de los flujos de caja esperados a la empresa o grupo de activos más pequeña que incluya todo el ingreso derivable de la clase de activo de la entidad.

C33. A partir de este pronóstico de flujos de caja, se llega a una conclusión con respecto a la parte de los flujos de caja que se atribuye a activos contributivos, intangibles y financieros. Esto se hace calculando el cargo o renta económica apropiada de los activos contributivos y restando esto de los flujos de efectivo. Para llegar a una valuación fiable del activo que se valúa, también puede ser apropiado hacer una deducción adicional para reflejar cualquier valor adicional que pueda atribuirse al hecho de que todos los activos son utilizados en conjunto como un negocio en marcha. Este beneficio de “negocio en marcha” incluiría:

- cualquier impacto positivo sobre los flujos de efectivo de cuestiones tales como el haber reunido una fuerza de trabajo que no estaría disponible al comprador del activo individual,
- cualesquiera costos en los que incurriría un comprador del activo que se valúa que no están reflejados en los flujos de efectivo del negocio en marcha, v. g., costos iniciales de comercialización y flujos de caja reducidos en tanto el producto está siendo llevado al mercado.

Ventaja por Amortización de Impuesto

C34. En muchos regímenes impositivos, la amortización de un activo intangible puede tratarse como un gasto cuando se calcula el ingreso gravable. Esta “ventaja por amortización de impuesto” puede tener un impacto positivo en el valor del activo. Cuando se aplica el *enfoque de ingreso*, será necesario considerar el impacto de cualquier ventaja impositiva disponible para los compradores y hacer un apropiado ajuste en los flujos de caja.

Enfoque de Costo

C35. El *enfoque de costo* se usa principalmente para *activos intangibles* generados internamente y que no poseen flujos de ingreso identificables. Conforme el *enfoque de costo*, se estima el costo de reposición de un activo similar o uno que provee potencial de servicio o utilidad similar.

C36. Los ejemplos de *activos intangibles* para los cuales puede usarse el *enfoque de costo*, incluyen los siguientes:

NORMAS DE ACTIVOS

- software desarrollado en la empresa, dado que el precio de software con capacidad de servicio igual o similar puede en ocasiones obtenerse en el mercado,
- sitios en la red, puesto que puede ser posible estimar el costo de construir el sitio en la red,
- una fuerza de trabajo integrada determinando los costos de desarrollar yal fuerza de trabajo.

C37. Los insumos que se consideran cuando se aplica el *enfoque de costo* incluyen los siguientes:

- el costo de desarrollar o adquirir un activo idéntico,
- el costo de desarrollar o comprar un activo que ofrezca la misma utilidad o potencial de servicio,
- cualesquiera ajustes necesarios al costo de desarrollar o comprar para reflejar las características específicas el activo en estudio, como obsolescencia económica o funcional.

Enfoques Múltiples

C38. Debido a la naturaleza heterogénea de muchos activos intangibles con frecuencia hay una mayor necesidad de considera el uso de múltiples métodos y enfoques para derivar valor que en el caso de otros activos.

NORMAS DE ACTIVOS

NIV 220 Planta y Equipo

<u>Contenido</u>	<u>Epígrafes</u>
Norma	
Alcance del trabajo	2 – 4
Implementación	5
Informe de Valuación	6
Fecha de Vigencia	7
Comentario	
Planta y Equipo	C1 – C2
Activos Intangibles	C3
Arreglos de Financiamiento	C4 – C5
Ventas Forzadas	C6
Enfoques de Valuación	C7 – C11

NORMA

1. Los principios contenidos en las Normas Generales son aplicables a la valuación de planta y equipo. Esta norma sólo incluye modificaciones, requisitos adicionales o ejemplos específicos de cómo aplican las Normas Generales para valuaciones a la cuales se aplica esta norma.

Alcance del Trabajo

2. Para cumplir con el requisito de identificar el activo u obligación que ha de ser valuado conforme a *NIV 101*, epígrafe 2 (d), deberá considerarse el grado al que el ítem de planta y equipo está adherido a o integrado con otros activos. Por ejemplo:
 - Los activos pueden estar permanentemente adheridos a la tierra y no podrían ser retirados sin demolición considerable o del activo o cualquier estructura o edificio que lo circunde;
 - Una máquina individual puede ser parte de una línea de producción integrada en forma tal que su funcionalidad depende de otros activos.

NORMAS DE ACTIVOS

En tales casos será necesario definir claramente que es lo que ha de incluirse o excluirse de la valuación. Cualesquiera suposiciones o suposiciones especiales necesarias relacionadas con la disponibilidad de cualesquiera activos complementarios también deberá enunciarse, ver adelante el epígrafe 4.

3. Planta y equipo conectados con los servicios de suministro o aprovisionamiento a un edificio frecuentemente están integrado al edificio y una vez instalados no son separables de él. Estos elementos normalmente forman parte del interés de *propiedad inmueble*. Ejemplos incluyen planta con la función de proveer electricidad, gas, calefacción, enfriamiento o ventilación a un edificio y equipo tal como elevadores. Si el propósito de la valuación requiere que esos elementos se valúen en forma separada el alcance de trabajo incluirá una declaración en sentido de que el valor de esos ítems normalmente se incluiría en el interés de *propiedad inmueble* y podría no ser realizable de manera separada. Cuando se asumen diferentes encomiendas de valuación para llevar a cabo valuación de interés de *propiedad inmueble* y activos de planta y equipo en la misma ubicación, es necesario cuidar de evitar u omisiones o doble conteo.
4. Dada la diversa naturaleza y posibilidad de transportarse de muchos elementos de planta y equipo, normalmente se requerirán suposiciones adicionales para describir el estado y circunstancias en las cuales han de ser valuados los activos. A fin de cumplir con la NIV 101 2(j) estas deben considerarse e incluirse en el alcance de trabajo.

Los ejemplos de suposiciones que pueden ser adecuadas en diferentes circunstancias incluyen:

- que los activos de planta y equipo se valúen como un todo, en su sitio y como parte de la empresa, considerada como un negocio en marcha,
- que los activos de planta y equipo se valúen como un todo, en su sitio pero bajo el supuesto de que la empresa está cerrada,
- que los activos de planta y equipo se valúen como ítems individuales para ser retirados de su ubicación actual.

En algunas circunstancias puede ser apropiado informar sobre más de un conjunto de suposiciones, v. g., a fin de ilustrar el efecto del cierre de la empresa o cese de operaciones sobre el valor de planta y equipo.

Implementación

5. No hay requisitos adicionales para planta y equipo.

NORMAS DE ACTIVOS

Informe de Valuación (NIV 103)

6. Además de los requisitos mínimos de la NIV 103 Informes de Valuación, un informe de valuación sobre planta y equipo deberá incluir referencias apropiadas a cuestiones mencionadas en el alcance del trabajo de acuerdo con los epígrafes 2 al 4 anteriores. El informe también deberá incluir comentario sobre el efecto sobre el valor que se informa de cualesquiera activos tangibles o intangibles que se excluyan de la valuación, v. g., software operativo para una máquina o el derecho sostenido para ocupar la tierra sobre la cual está situado el bien que se valúa.

Fecha de Vigencia

7. Esta norma entra en vigor a partir de el 1 de enero de 2012, aún cuando se encarece su adopción más temprana.

COMENTARIO

Planta y Equipo

C1. Los ítems de planta y equipo son activos intangibles que se tienen por una entidad para uso en la producción o suministro de bienes o servicios, para arrendamiento por otros o para fines administrativos y que se espera habrán de usar a lo largo de un prolongado periodo de tiempo. Los siguientes activos no se clasifican como planta y equipo:

- Propiedad inmueble,
- Recursos minerales o naturales
- Materias primas o consumibles
- Existencias e inventario
- Consumibles
- Activos agrícolas (v. g., plantas, ganado, etc.)
- Propiedad personal como obras de arte, joyería y objetos coleccionables.

C2. Una valuación de planta y equipo normalmente requerirá la consideración de un rango de factores relativos al activo en sí, su entorno y su potencial económico. Ejemplos de factores que puede ser necesario considerar bajo cada uno de esos encabezados incluyen:

Relativos al activo:

- la especificación técnica del activo,
- la vida física remanente,
- la condición del activo, incluyendo historia de mantenimiento,
- si el activo no se valúa en su ubicación actual, los costos de desmantelamiento y remoción,

NORMAS DE ACTIVOS

- cualquier pérdida potencial de un activo complementario, v. g., la vida operativa de una máquina puede verse reducida por la duración del arriendo sobre el edificio en el cual está instalada.

Relativos al entorno:

- la ubicación en relación a la fuente de materias primas y mercado para el producto.

Lo adecuado de una ubicación también puede tener una vida limitada, v. g., cuando las materias primas son limitadas o en donde la demanda es transitoria,

- el impacto de cualquier legislación ambiental o de otro orden que restringe la utilización o impone costos adicionales de operación o desmantelamiento.

Relativos a la economía:

- la rentabilidad actual o potencial del activo basada en la comparación de costos de operación con las ganancias o ganancias potenciales,
- la demanda del producto de la planta y equipo en relación con los factores macro y microeconómicos que podrían tener impacto en la demanda,
- el potencial para que el activo sea destinado a un uso más valioso que el uso actual.

Activos Intangibles

C3. Los *activos intangibles* caen fuera de la clasificación de activos de planta y equipo. Sin embargo, un *activo intangible* puede tener algún impacto sobre el valor de activos de planta y equipo. Por ejemplo, frecuentemente el valor de los moldes y troqueles está ligado inextricablemente con los derechos de propiedad. El software de operación, datos técnicos, registros de producción y las patentes son otros ejemplos de *activos intangibles* que pueden tener impacto sobre el valor de activos de planta y equipo, dependiendo de si o no se incluyen en la valuación. En tales casos, el proceso de valuación involucrará la consideración de la inclusión de los *activos intangibles* y su impacto sobre la valuación de los activos de planta y equipo.

Arreglos Financieros

C4. Un ítem de planta y equipo puede estar sujeto a algún arreglo de financiamiento, como un *arrendamiento financiero*. En consecuencia, el activo no puede venderse sin que el prestamista o arrendador reciban el pago del saldo pendiente de acuerdo con el arreglo de financiamiento.

Este pago puede o no ser superior al valor libre de gravámenes del ítem.

NORMAS DE ACTIVOS

Los ítems de planta y equipo sujetos a tales acuerdos normalmente se identifican por separado de los activos no gravados y sus valores se reportan por separado.

C5. Los activos de planta y equipo sujetos a arrendamientos operativos son propiedad de terceros y por lo tanto no se incluyen en la valuación de los activos de arrendatario. Sin embargo, puede ser necesario registrar estos activos toda vez que su presencia puede impactar el valor de los activos que se tiene en propiedad y se usan en asociación.

Venta Forzada

C6. Los activos de planta y equipo pueden ser particularmente susceptibles a condiciones de venta forzada, véase el Marco de las NIV, epígrafes 53-55. Un ejemplo común es cuando los activos deben ser retirados de un inmueble en un marco de tiempo que impide comercialización apropiada puesto que se está terminando un arrendamiento sobre el inmueble. El impacto de tales circunstancias sobre el valor requiere cuidadosa consideración. A fin de informar sobre el valor que posiblemente se realizaría será necesario considerar cualesquiera alternativas a una venta desde el sitio actual, tales como el sentido práctico y costos de retirar los ítems a otra ubicación para su venta dentro del límite de tiempo disponible.

Enfoques de Valuación

C7. Los tres principales enfoques de valuación descritos en el Marco de la NIV pueden aplicarse para la valuación de activos de planta y equipo.

C8. Para clases de planta y equipo que son homogéneas y ciertos tipos de equipo de oficina y maquinaria industrial, el *enfoque de mercado* se usa comúnmente puesto que ha suficiente información sobre ventas recientes de activo similares.

Sin embargo, muchos tipos de planta y equipo son especializados y no se dispondrá de la evidencia de ventas directas para tales ítems, por lo cual se hará necesario el uso o del *enfoque de ingresos* o del *enfoque de costo*.

C9. El *enfoque de ingresos* para la valuación de planta y equipo puede usarse cuando es posible identificar flujos de caja específicos para el activo o un grupo de activos complementarios, v. g., en donde un grupo de activos que forman una planta de proceso está operando para producir un producto comercializable.⁸

⁸ Se encontrará más detallada en el Borrador del DIT 1 *Flujo de Caja Descontado-Propiedad Inmueble y Valuaciones de Empresas*, publicado en enero de 2011.

NORMAS DE ACTIVOS

NIV 230 Intereses de Propiedad Inmobiliaria

<u>Contenido</u>	<u>Epígrafes</u>
NORMA	1
Alcance del Trabajo	2 – 4
Implementación	5
Información de la Valuación	6
Fecha de Vigencia	7
COMENTARIO	
Tipos de Intereses de Propiedad Inmobiliaria	C1 – C3
La Jerarquía de Intereses	C4 – C7
Arrendamiento	C8 – C11
Enfoques de Valuación	C12
Enfoque de Mercado	C13 – C15
Enfoque de Ingreso	C16 – C21
Enfoque de Costo	C22 – C26
ANEXO	
Propiedad Histórica	A1 - A17

NORMA

1. Los principios contenidos en las Normas Generales son aplicables a la valuación de intereses de *propiedad inmobiliaria*. Esta norma sólo incluye modificaciones, requisitos adicionales o ejemplos específicos de cómo aplican las Normas Generales para valuaciones a la cuales se aplica esta norma.

Alcance del Trabajo (NIV 101)

2. Para cumplir con los requisitos de identificar el activo que se ha de valorar en la NIV 101 2(d) deberán incluirse las siguientes cuestiones:
 - una descripción de los intereses de *propiedad inmobiliaria* que se han de valorar,

NORMAS DE ACTIVOS

- identificación de cualesquiera intereses superiores o subordinados que afecten el interés que se han de valorar.
3. Para cumplir con los requisitos de declarar la extensión de la investigación y la naturaleza y fuente de la información en las que se habrá de apoyar conforme a NIV 101 (g) y (h) respectivamente, deberán considerar las siguientes cuestiones:
- La evidencia requerida para verificar el interés de *propiedad inmobiliaria* y cualesquiera intereses relativos pertinentes.
 - La amplitud de cualquier inspección,
 - Responsabilidad de la información sobre la superficie del sitio y cualesquiera superficies de piso edificadas,
 - Responsabilidad por confirmación la especificación y condición de cualquier edificio,
 - La amplitud de la investigación sobre la naturaleza, especificación y adecuación de los servicios,
 - La existencia de cualquier información sobre la condición del suelo y cimentación,
 - Responsabilidad por la identificación de riesgos ambientales existente o potenciales
4. Ejemplos típicos de *suposiciones especiales* que puede ser necesario se acuerden y confirmen a fin de cumplir con la NIV 101 (i) incluyen:
- Que ha ocurrido un cambio físico definido, v. g., un edificio en proyecto se valúa como si estuviere terminado a la *fecha de valuación*,
 - Que hubo un cambio en el estatus de la propiedad, v. g., un edificio desocupado ha sido arrendado o un edificio arrendado ha quedado vacío en la *fecha de valuación*.

Implementación

5. No hay requisitos adicionales para intereses de *propiedad inmobiliaria*.

Informe de Valuación

6. No hay requisitos adicionales para intereses de *propiedad inmobiliaria* fuera de la inclusión de referencias adecuadas a cuestiones enfocadas en el alcance de trabajo de acuerdo con los epígrafes 2 y 4 que anteceden.

Fecha de Vigencia

7. Esta norma entra en vigor a partir del 1 de enero de 2012, aún cuando se encarece su adopción más temprana.

NORMAS DE ACTIVOS

COMENTARIO

Tipos de Interés de Propiedad Inmobiliaria

C1. Un interés sobre *propiedad inmobiliaria* es un derecho de propiedad, control, uso u ocupación de tierra y edificios. Hay tres tipos básicos de interés:

- (a) El interés superior en cualquier área de tierra definida. El dueño de este interés tiene un derecho absoluto y perpetuo de posesión y control de la tierra y cualesquiera edificios que haya en ella, sujeto solamente a cualesquiera intereses subordinados y cualesquiera restricciones legales.
- (b) Un interés subordinado que da a su tenedor derechos exclusivos de posesión y control sobre un área definida de tierra o edificios por un periodo definido, v. g., conforme a los términos de un contrato de arrendamiento.
- (c) Un derecho de uso de tierra o edificios pero sin un derecho exclusivo de posesión o control, v. g., un derecho para pasar a través la tierra o para usarla para una actividad específica.

C2. Los intereses sobre *propiedad inmobiliaria* pueden tenerse conjuntamente, cuando un número de partes tienen en derecho de compartir un interés global, o de manera separada, en donde cada parte tiene una porción definida del interés global.

C3. Aún cuando se utilizan diferentes palabras y términos para describir estos tipos de interés de *propiedad inmobiliaria* en diferentes estados. Los conceptos de un derecho absoluto de propiedad, un interés exclusivo por un periodo limitado o un derecho no exclusivo para un fin especificado son comunes a la mayoría de jurisdicciones. La inmovilidad de tierra y edificios significa que lo que se transfiere en una transacción es el derecho que detenta una parte, no la tierra y edificios físicamente. El valor, entonces, está ligado al interés de propiedad más a la tierra y edificios físicos.

La Jerarquía de Intereses

C4. Los diferentes tipos de interés sobre *propiedad inmobiliaria* no son mutuamente exclusivos. Un interés superior puede estar sujeto a uno o más intereses subordinados. El dueño del interés absoluto puede conceder un interés de arrendamiento con respecto a parte o todo su interés. Los derechos de arrendamiento concedidos directamente por el dueño del interés absoluto son intereses de "arrendamiento principal". Salvo que esté prohibido por los términos del contrato de arrendamiento, quien detenta el interés de arrendamiento principal puede arrendar parte o todo ese interés a un tercero, en lo que se conoce como interés de sub-arriendo. Un interés de sub-arriendo siempre tendrá una duración más corta que el arrendamiento principal del cual se desprende, aún cuando se sólo un día.

C5. Estos intereses de propiedad tendrán sus propias características, como lo ilustran los siguientes ejemplos:

NORMAS DE ACTIVOS

- Aún cuando un interés absoluto proporciona la indiscutible propiedad a perpetuidad, puede estar sujeto al efecto de intereses subordinados. Estos intereses subordinados podrían incluir arrendamientos, restricciones impuestas por un propietario anterior o restricción impuesta por ley.
- Un interés de arrendamiento será por un periodo definido, al final del cual la propiedad revierte al tenedor del interés superior a partir del cual se generó. El contrato de arrendamiento normalmente impondrá obligaciones al arrendatario, v. g., el pago de la renta y otros gastos. Puede también imponer condiciones o restricciones, tales como la forma en que podrá usarse la propiedad o cualquier transferencia de interés a terceros.
- Un derecho de uso puede tenerse a perpetuidad o puede ser por un periodo definido. El derecho puede depender de que el tenedor haga pagos o cumpla con algunas otras condiciones.

C6. Por tanto, cuando se valúa un interés de *propiedad inmueble* es necesario identificar la naturaleza de los derechos que derivados al tenedor de aquel interés y reflejar cualesquiera restricciones o cargas impuestas por la existencia de otros intereses sobre la misma propiedad. La suma de los valores individuales de diferentes intereses sobre la misma propiedad con frecuencia será diferente del valor del interés de propiedad absoluta libre de gravámenes.

C7. Los intereses de propiedad normalmente están definidos por ley del estado y frecuentemente regulados por la legislación nacional o local. Antes de acometer la valuación de un interés de *propiedad inmueble*, es esencial tener un buen entendimiento del marco legal pertinente que afecta al interés que se valúa.

Renta

C8. Cuando se valúa un interés de propiedad absoluta sujeta a un arrendamiento o interés de arrendamiento, es necesario reflejar la *renta de mercado*, la renta contractual o ambas.

C9. *Renta de mercado* es la cuantía estimada por la cual una propiedad sería arrendada en la *fecha de valuación* entre un arrendador dispuesto y un arrendatario dispuesto bajo términos adecuados de arrendamiento en una transacción a prudente distancia, después de adecuada comercialización y en donde las partes hayan actuado cada cual con conocimiento, prudencia y sin coerción.

C10. el comentario dado para la definición similar de *valor de mercado* en el Marco de las NIV puede aplicarse como auxiliar en la interpretación de *renta de mercado*. En particular, la cuantía estimada excluye una renta inflada o deflactada debido a términos, consideración o concesiones especiales. Los “términos adecuados de arrendamiento” son términos que de manera típica se acordarían en el mercado para el tipo de propiedad en la *fecha de valuación* entre participantes del mercado. Una *renta de mercado* solamente debería proveerse en conjunción con una indicación de los principales términos de arrendamiento que se han supuesto.

NORMAS DE ACTIVOS

C11. La renta de contrato es la renta pagadera conforme a los términos de un arrendamiento efectivo. Puede ser fija para la duración del contrato o ser variable. La frecuencia y base para el cálculo de las variaciones en la renta se estipulará en el contrato de arrendamiento y debe ser identificado y entendido a fin de establecer los beneficios totales que habrá de devengar el arrendador y la obligación del arrendatario.

Enfoques de Valuación

C12. Los tres enfoques principales de valuación descritos en el Marco de la NIV puede ser aplicables para la valuación de intereses de *propiedad inmueble*.

Enfoque de Mercado

C13. Los intereses de propiedad no son homogéneos. Aún si la tierra y edificios a los cuales se relaciona el interés que se está valuando tuvieren características físicas idénticas a otros que se intercambian en el mercado, la ubicación será diferente.

No obstante estas disimilitudes, el *enfoque de mercado* comúnmente se aplica a la valuación de intereses sobre *propiedad inmueble*.

C14. A fin de comparar el sujeto de valuación con el precio de otros intereses sobre *propiedad inmueble* que han sido intercambiados recientemente o que pueden estar actualmente disponibles en el mercado, es usual adoptar unidades de comparación idóneas. Las unidades de comparación que se usan comúnmente incluyen analizar precios de venta mediante el cálculo de precio por metro cuadrado de un edificio o por hectárea de tierra.

Otras unidades usadas para comparación de precio en donde ha suficiente homogeneidad entre las características físicas incluye precio por cuarto o un precio por unidad de producción v. g., rendimiento de cultivos. Una unidad de comparación solamente es útil cuando se elige y aplica de manera consistente a la propiedad en estudio y a las propiedades comparables en cada análisis. Hasta donde sea posible cualquier unidad de comparación debería ser una comúnmente utilizada por los participantes en el mercado pertinente.

C15. La confianza que puede aplicarse a cualquier dato de precio comparable en el proceso de valuación se determina comparando varias características de la propiedad y transacción de la cual se obtuvieron los datos con la propiedad que se está valuando.

Deberán considerarse diferencias entre los siguientes:

- el interés que provee la evidencia de precio y el interés que se está valuando,
- las respectivas ubicaciones,
- la respectiva calidad de la tierra o la edad y especificación de los edificios,
- el uso o zonificación permitido en cada propiedad,

NORMAS DE ACTIVOS

- las circunstancias bajo las cuales se determinó el precio y la base de valor requerido,
- la fecha efectiva de la evidencia de precio y la *fecha de valuación* requerida.

Enfoque de Ingreso

C16. Se usan varios métodos para estimar valor dentro del encabezado general de *enfoque de ingreso*, todos los cuales comparten la característica común de que el valor se basa en flujo de efectivo real o estimado que o es o podría ser generado por un dueño del interés. En el caso de una *propiedad de inversión*, ese ingreso podría ser en la forma de renta; en un edificio ocupado por el propietario, podría ser una renta supuesta (o renta ahorrada) basada en lo que costaría al dueño arrendar espacio equivalente. En donde el edificio es adecuado sólo para un tipo particular de actividad comercial, ese ingreso puede estar relacionado con los flujos de efectivo reales o potenciales que derivarían al dueño de ese edificio por esa actividad comercial, ver NIV 232 *Inmuebles Ligados a una Actividad Económica*. Suele hacerse referencia a este último ejemplo como el “método de ganancias”.

C17. El flujo de ingresos identificado se usa entonces para estimar el valor mediante un proceso de capitalización. Un flujo de ingreso que se presume permanecerá constante puede capitalizarse usando un solo multiplicador, generalmente conocido como tasa de capitalización.

Esta cifra representa el retorno o “rendimiento” que un inversionista, o el retorno hipotético en caso de un propietario que ocupa su inmueble, esperaría para reflejar el costo de dinero en el tiempo y los riesgos y recompensas de la propiedad. Este método llamado el método de todos los riesgos, es rápido y simple pero no puede usarse fiablemente en donde se espera que el ingreso cambie en periodos futuros a una grado mayor que el generalmente esperado en el mercado o en donde se requiere un análisis más sofisticado de todos los riesgos.

C18. En tales casos, pueden usarse diversas formas de modelos de flujo de efectivo.

Estos varían significativamente en el detalle pero comparten la característica básica de que el ingreso neto para un periodo futuro definido se ajusta a valor presente usando una tasa de descuento. La suma de los valores presentes para los periodos individuales representa el valor de capital. Como en el caso del método de todos los riesgos, la tasa de descuento en un modelo de flujo de caja descontado se basarán en el costo de dinero en el tiempo y en los riesgos y recompensas ligadas al flujo de ingresos en cuestión.

NORMAS DE ACTIVOS

C19. La tasa de rendimiento o de descuento discutida atrás se determinará atendiendo al objetivo de la valuación. Si éste es establecer el valor para un dueño o dueño potencial en particular basado en su propio criterio de inversión, la tasa usada puede reflejar la tasa interna de retorno que requieren, o la media ponderada del costo de capital. Si es para estimar el *valor de mercado*, la tasa será derivada de observación de los retornos implícitos en el precio pagado por interés de *propiedad inmueble* transados en el mercado entre participantes en el mercado.

C20. La tasa de descuento apropiada debería determinarse mediante análisis de la tasa implícitas en transacciones en el mercado. En donde esto no es posible, una tasa de descuento apropiada puede construirse a partir de un retorno “libre de riesgo” típico disponible en un bono con calificación AAA y luego ajustarse por los riesgos y oportunidades adicionales específicas al interés sobre *propiedad inmueble* específico.

C21. La tasa de rendimiento o de descuento adecuado también dependerá de si los datos de ingreso o flujos de caja usados están basados en niveles corrientes o si se han hecho proyecciones para reflejar inflación o deflación prevista a futuro.⁹

Enfoque de Costo

C22. Este enfoque generalmente se aplica a la valuación de intereses sobre propiedad a través del método de costo de reposición depreciado.¹⁰

Se utiliza normalmente cuando o no hay evidencia de precios de transacción para propiedades similares o de un flujo de ingreso identificable real o hipotético que derivaría al dueño del interés en cuestión. Se usa principalmente para la valuación de propiedad especializada, que es propiedad inmobiliaria que rara vez si acaso se vende en el mercado, salvo por la vía de la venta de la empresa o entidad de la cual forma parte.

C23. El primer paso requiere que se calcule un costo de reposición. Este normalmente es el costo de reemplazar la propiedad con un equivalente moderno a la *fecha de valuación*. Una excepción es cuando una propiedad equivalente tuviese que ser una réplica de la propiedad en estudio a fin de proveer al participante en el mercado con el mismo nivel de utilidad, en cuyo caso el costo de reposición sería el correspondiente a reproducir o duplicar el edificio en cuestión más que sustituirlo con un equivalente moderno. El costo de reposición debe reflejar todos los costos incidentales o accesorios tales como costo del terreno, infraestructura, honorarios de diseño y costos financieros en que habría de incurrir un participante en el mercado al crear tal activo.

⁹ El Borrador para el DIT 1 El Método de Flujo de Caja Descontado publicado en enero de 2011, contiene orientación adicional.

¹⁰ El borrador para el DIT 2 *Costo de Reposición Depreciado*, publicado en febrero de 2011, contiene mayor orientación.

NORMAS DE ACTIVOS

C24. El costo de la tierra deberá reflejar el costo de adquirir terreno adecuado para el desarrollo de una instalación moderna equivalente. Si los cambios físicos o demográficos en la localidad de la propiedad en estudio desde su construcción significan que un participante en el mercado ya no compraría tierra en la misma ubicación para ese propósito debido a que su valor ha sido mejorado por el potencial de usos más valiosos entonces el costo debería basarse en el costo de adquirir un sitio en una ubicación que un participante en el mercado consideraría adecuada. Sin embargo, podrá ser necesario estudio separado del valor de la tierra en cuestión, ver epígrafe C26 adelante.

C25. El costo del equivalente moderno es entonces sujeto de ajuste por obsolescencia. El objetivo del ajuste por obsolescencia es estimar cuan menos valiosa sería la propiedad en estudio a un comprador potencial que el equivalente moderno, la obsolescencia considera la condición física, funcionalidad y utilidad económica de la propiedad en estudio comparada con el equivalente moderno.

C26. En algunos casos el valor del interés sobre la tierra para un uso alternativo menos los costos de demolición y correctivos puede ser más que el costo de reposición depreciado. En tales casos, el *enfoque de costo* puede producir un valor que es inapropiado o engañoso para el propósito de la valuación y deben ser considerados otros enfoques más apropiados.

NORMAS DE ACTIVOS

NIV 230 Intereses sobre Propiedad Inmueble

ANEXO – PROPIEDAD HISTÓRICA

A1. Este Anexo proporciona orientación adicional sobre cuestiones que requieren consideración cuando se llevan a cabo valuaciones de intereses en *propiedad inmobiliaria* histórica.

A2. Una propiedad histórica es una *propiedad inmueble* que ha sido públicamente reconocida u oficialmente designada por un ente de gobierno por tener importancia histórica o cultural debido a su asociación con un evento o periodo histórico, con un estilo arquitectónico o con el patrimonio de una nación. Las características comunes a la propiedad histórica incluyen las siguientes:

- su importancia histórica, arquitectónica y/o cultural,
- la protección estatutaria o legal a la cual puede estar sujeta,
- restricciones y limitaciones establecidas sobre su uso, alteración y venta,
- una obligación frecuente en algunas jurisdicciones de que esté accesible al público.

A3. El término propiedad histórica es amplio, y abarca muchos tipos de propiedad. Alguna propiedad histórica se restaura a su condición original, alguna se restaura parcialmente, v. g., la fachada del edificio, y otras no se restauran. La propiedad histórica también incluye propiedades parcialmente adaptadas a normas actuales, v. g., espacio interior, y propiedades que han sido modernizadas extensivamente.

Protección de la Propiedad Histórica

A4. La propiedad histórica puede tener protección legal o estatutaria debido a importancia cultural y económica. Muchos gobiernos han promulgado medidas para salvaguardar propiedades históricas específicas o para proteger áreas enteras de interés arquitectónico o histórico especial.

A5. El Glosario de Términos del Patrimonio de la Humanidad de la UNESCO¹¹ define patrimonio cultural y propiedad cultural como sigue:

¹¹ UNESCO, por sus siglas en lengua inglesa, es la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization).

NORMAS DE ACTIVOS

- (a) los monumentos: obras arquitectónicas, de escultura o de pintura monumentales, elementos o estructuras de carácter arqueológico, inscripciones, cavernas y grupos de elementos, que tengan un valor universal excepcional desde el punto de vista de la historia, del arte o de la ciencia,
- (b) los conjuntos: grupos de construcciones, aisladas o reunidas, cuya arquitectura, unidad e integración en el paisaje les dé un valor universal excepcional desde el punto de vista de la historia, del arte o de la ciencia,
- (c) los lugares: obras del hombre u obras conjuntas del hombre y la naturaleza así como las zonas, incluidos los lugares arqueológicos que tengan un valor universal excepcional desde el punto de vista histórico, estético, etnológico o antropológico.¹²

“Propiedad Cultural es la propiedad inscrita en la Lista de Patrimonio Mundial una vez que se ha satisfecho por lo menos uno de los criterios culturales del patrimonio y la prueba de autenticidad”.¹³

A6. No toda la propiedad histórica está necesariamente anotada en registros de propiedades históricas oficialmente designadas. Muchas propiedades que tienen importancia cultural e histórica también califican como propiedad histórica.

Características de la Propiedad Histórica que Afectan a las Valuaciones

A7. La valuación de propiedad histórica requiere la consideración de una diversidad de factores asociados con la importancia de esas propiedades, incluyendo las protecciones legal y estatutaria a las que están sujetas, las diversas restricciones sobre su uso, modificación y enajenación, y posibles subvenciones financieras, tasa impositiva o exenciones impositivas para los propietarios de tales propiedades en algunas jurisdicciones.

A8. Cuando se emprende la valuación de una propiedad histórica, dependiendo de la naturaleza de la propiedad histórica y el propósito de la valuación, deben considerarse las siguientes cuestiones:

- (a) Los costos de restauración y mantenimiento de una propiedad histórica pueden ser considerables y estos costos, a su vez, afectan el valor de la propiedad.
- (b) Las medidas legales para salvaguardar la propiedad histórica pueden limitar o restringir el uso, intensidad de uso o alteración de una propiedad histórica. Los ejemplos incluyen lo siguiente:
 - acuerdos restrictivos aplicables a la tierra independientemente de quien sea el propietario,
 - servidumbres de conservación que prohíben ciertos cambios físicos, basados usualmente en la condición de la propiedad a la fecha en que se adquirió la servidumbre o inmediatamente después de la restauración propuesta de la propiedad.

¹² Convención sobre la protección del patrimonio mundial, cultural y natural, Artículo 1, UNESCO, 1972

¹³ Convención sobre la protección del patrimonio mundial, cultural y natural, Artículo 2, UNESCO, 1972

NORMAS DE ACTIVOS

- Servidumbres de conservación que limitan el uso futuro de la propiedad a fin de proteger espacios abiertos, características naturales o hábitat de flora y fauna silvestres.

A9. La valuación de propiedad histórica involucra consideraciones especiales que tienen que ver con la naturaleza de métodos y materiales de construcción antiguos, la eficiencia y desempeño actuales de tales propiedades en términos de activos modernos equivalentes, lo adecuado de los métodos usados para reparar, restaurar, renovar o rehabilitar las propiedades, y el carácter y extensión de las protecciones legales o estatutarias que afectan a las propiedades.

A10. La tierra, o el sitio, sobre el cual está una propiedad histórica puede estar sujeta a restricciones sobre su uso. A su vez, cualquiera de estas restricciones afectará el valor global de la propiedad histórica.

A11. En algunos casos la propiedad histórica puede resultar imposible de valorar debido a que no hay suficiente evidencia de mercado, no hay potencial para generar ingresos y no hay demanda para garantizar su reposición. Un ejemplo podría ser un edificio parcialmente en ruina sin potencial de generación de ingresos; aún cuando bien pudiera tener significancia histórica, no podría ser reproducido o reemplazada.

Enfoques de Valuación

A12. Los tres enfoques principales enfoques de valuación descritos en el Marco de las NIV pueden aplicarse a la valuación de propiedad histórica.

Enfoque de Mercado

A13}. Al aplica el *enfoque de mercado*, la naturaleza histórica de la propiedad puede cambiar el orden de prioridad normalmente dado a los atributos de propiedades comparables. Es especialmente importante encontrar propiedades comparables con características históricas similares a aquellas de la propiedad histórica sujeto. Los criterios para la selección de propiedades comparables incluyen estilo arquitectónico, tamaño de la propiedad, asociaciones culturales o históricas específicas de la propiedad sujeto y similitud de ubicación en relación a zonificación, uso permitido, protección legal y concentración de propiedades históricas. Puede ser necesario hacer una variedad de ajustes a las ventas comparables. Estas involucran diferencias en ubicación, costos de restauración o rehabilitación, o restricciones específicas.

Normalmente se hacen ajustes en las siguientes situaciones:

- cuando se ha de incurrir en costos para restaurar o rehabilitar la propiedad sujeto, pero no las ventas comparables,
- cuando los gravámenes específicos sobre la propiedad en estudio, v. g., acuerdos restrictivos o servidumbres de preservación, difieren de aquellos de las propiedades comparables.

NORMAS DE ACTIVOS

Enfoque de Ingreso

A14. La propiedad histórica totalmente utilizada para fines comerciales se puede valorar mediante el *enfoque de ingresos*. En donde las características físicas distintivas de una propiedad histórica contribuyen a su poder de atracción en un uso generador de ingresos, es particularmente importante reflejar el costo de cualquier trabajo necesario para mantener las características de la propiedad. En donde se requiere trabajo, se deberá tener en cuenta el tiempo y costo involucrado para obtener cualquier consentimiento estatutario que fuere necesario.

Enfoque de Costo

A15. Al aplicar el *enfoque de costo* a la valuación de una propiedad histórica, se considera si las características históricas de un edificio serían de valor intrínseco en el mercado para esa propiedad. Algunos edificios históricos serán valiosos sencillamente debido a su estatus simbólico. Por ejemplo, un edificio histórico usado para una galería de arte famosa podría ser tan o más importante que la función que desempeña. En esta situación, el potencial deservicio de tal edificio es inseparable de sus características históricas. El equivalente moderno de tales propiedades tendría que reflejar o el costo de reproducir un duplicado, o si ello no es posible debido a que los materiales o técnicas originales ya están disponibles, el costo de un edificio nuevo con una especificación similarmente distintiva y alta.

A16. En muchos casos, las características históricas o no aumentarán valor o se verán como una carga por el comprador, v. g., un hospital que opera en un edificio histórico. En tales casos. El equivalente moderno reflejaría el costo de un edificio nuevo construido conforme a especificaciones modernas convencionales.

A17. En todos los casos, los ajustes por deterioro físico y obsolescencia funcional deberán reflejar factores tales como el más alto costo de mantenimiento asociado con la propiedad histórica y la pérdida de flexibilidad para adaptar el edificio a las cambiantes necesidades de un ocupante.

NORMAS DE ACTIVOS

NIV 233 Inmuebles de Inversión en Proceso de Construcción

<u>Contenido</u>	<u>Epígrafes</u>
NORMA	1
Alcance del Trabajo	2 – 3
Implementación	4
Informe de la Valuación	5
Fecha de Vigencia	6
COMENTARIO	
Propiedad de Inversión	C1 – C3
Enfoques de Valuación	C4 – C10
Insumos para Valuación	C11
Consideraciones especiales para información financiera	C12 – C13
Consideraciones especiales para Préstamos Garantizados	C14

NORMA

1. Los principios contenidos en las Normas Generales son aplicables a la valuación de intereses de *inmuebles de inversión en proceso de construcción*. Esta norma sólo incluye modificaciones, requisitos adicionales o ejemplos específicos de cómo aplican las Normas Generales para valuaciones a la cuales se aplica esta norma.

Alcance del Trabajo

2. Para cumplir con los requisitos de estipular la amplitud de las investigaciones y naturaleza y fuentes de información en las que habrá de dependerse según la NIV 1012(g) y 2(h) respectivamente se deberá comentar sobre las siguientes cuestiones:
 - la fuente de información sobre el edificio propuesto, esto es identificar los planos y especificaciones que habrán de usarse para estimar el valor del proyecto terminado,
 - la fuente de información de los costos de construcción y otros costos requeridos para completar el proyecto.

NORMAS DE ACTIVOS

3. Ejemplos típicos de suposiciones o *suposiciones especiales* que pueden ser necesarias deben acordarse y confirmarse a fin de cumplir con la NIV 101 2(i) incluyen:
 - que el edificio habrá de completarse de conformidad con los planos y especificaciones identificados,
 - que cualesquiera precondiciones requeridas para los arrendamientos acordados del edificio terminado se satisfarán o habrán de cumplimentarse.

Implementación (NIV 102)

4. No hay requisitos adicionales para *inmuebles de inversión* en proceso de construcción.

Informes de Valuación (NIV 103)

5. Además de los requerimientos de la NIV 103 *Informes de Valuación* y la NIV 230 *Intereses sobre Propiedad Inmueble* un informe de valuación de *inmuebles de inversión* en proceso de construcción deberá incluir referencias adecuada a las cuestiones a las que se dirige el alcance del trabajo de conformidad con los epígrafes 2 y 3 anteriores. El informe también deberá incluir comentario sobre aquella de las siguientes cuestiones que sean pertinentes para el propósito de la valuación.
 - una estipulación de que el proyecto está en proceso de construcción,
 - una descripción del proyecto,
 - una descripción de la etapa de desarrollo a que se ha llegado, el costo estimado para terminar y la fuente de tal estimación,
 - identificación de y, en donde sea posible, cuantificación de los riesgos restantes asociados con el proyecto, distinguiendo entre riesgos con respecto a la generación de ingreso por arrendamiento y riesgos de construcción,
 - una descripción de cómo se han reflejado tales riesgos en la valuación,
 - los insumos clave para la valuación y las suposiciones hechos al determinar esos insumos,
 - un resumen del estatus de cualesquiera contratos principales pendientes, si fuere pertinente.

Fecha de Vigencia

6. Esta norma entra en vigor a partir del 1 de enero de 2012, aún cuando se encarece una adopción más temprana.

NORMAS DE ACTIVOS

COMENTARIO

Inmueble de Inversión

C1. *Inmueble de inversión* es una propiedad que es tierra o un edificio, o parte de un edificio o ambas, que se tiene por su dueño para generar rentas o para apreciación de capital, o para ambos propósitos, más que para:

- (a) uso en la producción o suministro de bienes o servicios o para fines administrativos, o
- (b) venta en el curso ordinario del negocio.

C2. El dueño puede tener un interés superior o un interés subordinado en el *inmueble de inversión*. Para las descripciones de los tipos de intereses de propiedad que pueden aplicarse en su valuación, véase NIV 230 *Intereses sobre Propiedad Inmueble*. A esta norma le concierne la situación en la que está un *inmueble de inversión* en proceso de construcción a la *fecha de valuación*.

C3. Pueden requerirse valuaciones de un *inmueble de inversión* parcialmente terminado para diferentes propósitos:

- adquisiciones, fusiones y ventas de empresas o partes de empresas,
- garantía de préstamo,
- litigio,
- información financiera.

Enfoques de Valuación

C4. Esta norma provee principios que deberán observarse al estimar el *valor de mercado* de un *inmueble de inversión* en proceso de construcción. El *valor de mercado* se discute en detalle en el Marco de las NIV pero en resumen el objetivo es estimar el precio que se pagaría y recibiría en un intercambio hipotético de la propiedad parcialmente terminada en el mercado a la *fecha de valuación*.

C5. En la práctica, pocas propiedades de inversión se transfieren entre participantes en el mercado en un estado parcialmente completo, excepto como parte de la transferencia de la entidad propietaria o en donde el vendedor o es insolvente o se enfrenta a la insolvencia y por lo tanto es incapaz de terminar el proyecto. Aún en el improbable caso de que hubiere evidencia de la transferencia de otro *inmueble de inversión* parcialmente terminado cerca de la *fecha de valuación*, el grado al cual el trabajo hubiese avanzado casi seguramente sería diferente, aún si las propiedades fueren por lo demás similares.

NORMAS DE ACTIVOS

C6. En ausencia de evidencia de ventas directamente comparables, el valor ha de ser estimado usando uno o más enfoques de valuación basados en el mercado. Tales enfoques pueden usar información de una gama de fuentes, incluyendo:

- evidencia de ventas de propiedades comparables en diferentes ubicaciones o en una condición diferente haciendo ajustes por tales diferencias,
- evidencia de ventas de propiedades comparables tranzadas en diferentes condiciones económicas haciendo ajustes para tomar en cuenta tales diferencias,
- proyecciones de flujo de caja descontado o capitalización de ingresos respaldada por información comparable de mercado sobre costos de construcción, términos de arrendamiento, costos de operación, suposiciones de crecimiento, tasas de descuento y capitalización y otros insumos clave.

C7. El *valor de mercado* de un *inmueble de inversión* parcialmente terminado reflejará las expectativas de los participantes en el mercado sobre el valor de la propiedad al completarse, menos deducciones por los costos requeridos para completar el proyecto y ajustes adecuados por beneficio y riesgo. La valuación y todas las suposiciones clave usadas en la valuación deberán reflejar las condiciones de mercado a la *fecha de valuación*.

C8. Es inapropiado estimar el *valor de mercado* de un *inmueble de inversión* parcialmente terminado solamente por referencia a los planos de proyecto o estudio de factibilidad producido al inicio del proyecto.

Una vez que el proyecto se ha iniciado, este no es un instrumento fiable para medir valor puesto que los insumos serán históricos. Un enfoque basado en la estimación del porcentaje del proyecto que se ha terminado antes de la *fecha de valuación* es por tanto improbable que fuere pertinente para determinar el *valor de mercado* actual.

C9. Si el tiempo requerido para completar la construcción a partir de la *fecha de valuación* de un *inmueble de inversión* nuevo es tal que los flujos de caja esperados habrán de acaecer a lo largo de un periodo de tiempo, y si el costo de dinero en el tiempo puede llegar a ser un factor significativo, sería apropiado usar un método de flujo de caja descontado que refleje la probable ocurrencia de esos flujos de caja.

C10. Una valuación de un *inmueble de inversión* en proceso de construcción puede acometerse usando o un modelo de crecimiento implícito, que usa insumos de costos y valor corrientes o un modelo de crecimiento explícito que use insumos de costo y valor futuros estimados.

NORMAS DE ACTIVOS

En cualquiera de estos modelos, el objetivo es estimar el valor en la *suposición especial* de que el inmueble está terminado, a partir del cual se hacen las deducciones adecuada a fin de estimar el valor del inmueble en su condición actual. La más adecuada de estas alternativas será aquella que prevalezca en el mercado para la clase de propiedad a la *fecha de valuación*. Los insumos de un modelo no deberán usarse en el otro, y el informe deberá dejar claro cual enfoque se ha adoptado.

Insumos de Valuación

C11. Los insumos de valuación exactos variarán con el modelo de valuación que se esté usando pero normalmente incluirán aquellos enlistados en esta sección. Los insumos también variarán dependiendo de si se usa un modelo de crecimiento implícito o un modelo de crecimiento implícito, ver atrás el epígrafe C10. Los insumos típicos incluyen:

(a) Propiedad terminada

Si se usa un modelo de crecimiento implícito, este reflejará el valor del *inmueble de inversión* como terminado, esto es, su valor en el supuesto de que a la *fecha de valuación* ya hubiese sido terminado de conformidad con las especificaciones actuales. Si se utiliza un modelo de crecimientos explícito, este reflejará el valor proyectado del inmueble a su terminación, esto es, el valor esperado del inmueble a la fecha en que tiene proyectado habrá de terminarse.

(b) Arrendamiento

Si los arrendatarios del inmueble una vez terminado aún están por ser identificados, deberán tomarse en consideración el tiempo y los costos que sería realista considerar para llegar a una ocupación estabilizada, es decir, el periodo necesario para llegar a niveles realistas de una ocupación de largo plazo. Los costos durante este periodo podrían incluir honorarios, incentivos de comercialización, mantenimiento y cargos de servicio no recuperables. El ingreso de arrendamientos futuros esperados puede basarse en *rentas de mercado* actuales si se usa el modelo de crecimiento implícito o rentas futuras esperadas si se usa un modelo de crecimiento explícito. Si hay acuerdos de arrendamiento pactados, condicionados a que el proyecto o una parte saliente del mismo, se completen, deben reflejarse en la valuación.

NORMAS DE ACTIVOS

(c) Costos de construcción

La ventaja de cualquier trabajo llevado a cabo antes de la *fecha de valuación* se verá reflejada en el valor actual, pero no determinará ese valor. De manera similar, los pagos previos con base en el contrato actual de edificación, anteriores a la *fecha de valuación* no son pertinentes para el valor actual. En contraste, las cantidades que quedan por pagar conforme a cualquier contrato de construcción vinculante en existencia a la *fecha de valuación* frecuentemente son la mejor evidencia de los costos de construcción requeridos para la terminación.

Sin embargo, si hay un riesgo real de que el contrato no se cumpla, v. g., debido a una disputa o insolvencia de alguna de las partes, puede ser más apropiado reflejar el costo de contratar un nuevo contratista para terminar el trabajo pendiente. Si no hay en existencia un contrato de precio fijo y se está usando un modelo de crecimiento explícito, entonces podría ser apropiado usar costo prospectivo, v. g., reflejando la razonable expectativa de los participantes en el mercado a la *fecha de valuación* de los costos y las fechas en que es probable se incurran.

(d) Costos financieros

Estos representan el costo de financiamiento para el proyecto desde su adquisición hasta la amortización total de la deuda.

Toda vez que el prestamista puede percibir que los riesgos durante la construcción difieren de manera substancial de los riesgos posteriores a la terminación de ésta, debe considerarse de manera separada el costo financiero durante cada periodo. Aún si la entidad autofinancia el proyecto, deben tomarse en cuenta tasas de mercado adecuadas para reflejar aquellas que habría podido obtener en el mercado un comprador típico de la propiedad en la *fecha de valuación*.

(e) Otros costos

Estos incluyen los costos legales y profesionales en que de manera razonable incurriría un comprador para realizar una construcción y arrendar el *inmueble de inversión*. Excepto cuando hay en efecto acuerdos de arrendamiento, también deben tomarse en cuenta cualesquiera costos razonables de comercialización. Sin embargo, cualesquiera costos en que se hubiere de incurrir para la transferencia actual de la propiedad a la *fecha de valuación* deberán ignorarse.

NORMAS DE ACTIVOS

(f) Ganancia y Riesgo del Comprador

Debe tomarse la debida consideración al retorno que habría de requerir un comprador en el mercado, del inmueble parcialmente terminado.

Este debería reflejar los riesgos asociados con la terminación del programa de construcción y los de lograr el ingreso esperado o el valor de capital a la *fecha de valuación*. El retorno para el comprador puede expresarse como una ganancia por alcanzar, sea una suma global o un retorno porcentual sobre un costo o valor.

Deberán identificarse y evaluarse todos los riesgos significantes. Los riesgos típicos asociados con cualquier proyecto de edificación parcialmente terminado incluyen variaciones en el costo de construcción, costo de financiamiento y programa de obra. Los riesgos adicionales asociados con un *inmueble de inversión* en proceso de edificación incluyen las fluctuaciones en el valor del proyecto terminado entre concepción y terminación, y el tiempo que habrá de requerirse para asegurar inquilinos y un ingreso estabilizado. Los riesgos asociados con la generación de ingreso a partir del inmueble después de su terminación deberán identificarse y evaluarse de manera separada de los riesgos asociados con la construcción. Si se aplica un modelo de crecimiento implícito, los insumos de valuación habrán de reflejar valores y costos corrientes para que los riesgos de que estos cambien entre la *fecha de valuación* y la fecha prevista de terminación deban evaluarse. Si se ha empleado un modelo de crecimiento explícito, deberá evaluarse el riesgo de que esas proyecciones puedan resultar inexactas.

Alternativamente, si para producir la valuación se usa un método de flujo de caja descontado, la tasa de descuento puede ser la tasa mínima de retorno que habría de requerir el comprador típico en el mercado.

La utilidad prevista por la entidad al inicio del desarrollo del proyecto no es pertinente para la valuación de su interés una vez que se ha iniciado la construcción. La valuación debería reflejar aquellos riesgos que aún persisten en la *fecha de valuación* y el descuento o retorno que un comprador del proyecto parcialmente construido requeriría para llevarlo a su exitosa terminación.

NORMAS DE ACTIVOS

En situaciones en las que ha habido un cambio en el mercado desde que se concibió inicialmente el proyecto, el proyecto de construcción puede ya no representar el mayor y mejor uso de la tierra. En tales casos, los costos de terminar el proyecto originalmente propuesto pueden no ser pertinentes dado que un comprador en el mercado podría o demoler cualesquiera estructuras parcialmente construidas o adaptarlas para un proyecto alternativo. Podría ser necesario que el valor del *inmueble de inversión* en proceso de construcción reflejara el valor actual del proyecto alternativo y los costos y riesgos asociados con la terminación de ese proyecto.

Consideraciones Especiales para Información Financiera

C12. Los estados financieros normalmente se producen sobre el supuesto de que la entidad es un negocio en operación, véase NIV 300 *Valuaciones para Información Financiera*, epígrafe 4. Es por tanto normalmente apropiado suponer que cualesquiera contrato, v. g., para construcción o para arrendar la propiedad a su terminación, habrían de pasar al comprador en el intercambio hipotético, aún si esos contratos no fueran transferible en una transferencia real. La excepción sería si hubiere evidencia de un riesgo anormal de incumplimiento por alguna de las partes contratadas a la *fecha de valuación*.

Consideraciones Especiales para Préstamos Garantizados

C13. Como se indica en la NIV 310 *Valuaciones de Intereses Inmobiliarios para Préstamos Garantizados*, la *base de valuación* adecuada para préstamos garantizados es el *valor de mercado*.

Sin embargo, al considerar el valor de cualquier inmueble que está en proceso de construcción, debe tenerse en consideración el hecho de que muchos contratos se tornan nulos o son susceptible de nulificar en el caso de una de las partes quede sujeta a procesos normales de falta de solvencia. Por lo tanto, puede no ser apropiado hacer la suposición de que un comprador del proyecto parcialmente terminado tendría el beneficio de los contratos de edificación existentes y cualesquiera fianzas y garantías colaterales. De manera similar en el caso de un acuerdo de arrendamiento, deberá tenerse cuidado cuando se supone que el beneficio de cualquier acuerdo formalizado por el acreditado actuando como arrendador pudiese ser transferible a un comprador.

NORMAS DE ACTIVOS

INV 250 Instrumentos Financieros

<u>Contenido</u>	<u>Epígrafes</u>
NORMA	1
Alcance del Trabajo	2 – 3
Implementación	4
Informe de Valuación	5 – 6
Fecha de Vigencia	7
COMENTARIO	
Introducción	C1 – C4
Mercados para Instrumentos Financieros	C5 – C8
Riesgo de Crédito	C9 – C10
Riesgo de Crédito Propio	C11 – C12
Liquidez y Actividad de Mercado	C13 – C15
Insumos de Valuación	C16 – C19
Enfoques de Valuación	C20 – C22
Enfoque de Mercado	C23 – C25
Enfoque de Ingreso	C26 – C29
Enfoque de Costo	C30
Entorno de Control	C31 – C35

NORMA

1. Los principios contenidos en las Normas Generales son aplicables a la valuación de intereses de instrumentos financieros. Esta norma sólo incluye modificaciones, requisitos adicionales o ejemplos específicos de cómo aplican las Normas Generales para valuaciones a la cuales se aplica esta norma.

NORMAS DE ACTIVOS

Alcance del Trabajo

2. Para cumplir con los requisitos de estipular la amplitud de las investigaciones y naturaleza y fuentes de información en las que habrá de dependerse según la NIV 101 2(a) cuando las valuaciones las está llevando a cabo la entidad tenedora pretendiendo sean para uso por inversores externos, autoridades reguladoras u otras entidades se deberá hacer referencia al entorno de control existente, véanse adelante epígrafes C31 – C35 en Comentario.
3. Para satisfacer los requisitos de identificar el activo u obligación que se ha de valorar de conformidad con la NIV 101 2(d) deberá de discutirse las siguientes cuestiones:
 - la clases o clases de activos que se habrán de valorar,
 - si la valuación ha de ser de instrumentos individuales o de un portafolio completo de activos.

Implementación

4. No hay requisitos adicionales para instrumentos financieros.

Informe de Valuación (NIV 103)

5. Para cumplir con los requisitos de revelar el enfoque y razonamiento de la valuación en la NIV 103 5(l), deberá darse consideración al grado y especificidad de la revelación. Esta variará para diferentes categorías de instrumentos financieros. Deberá proporcionarse información suficiente para permitir que los usuarios entiendan la naturaleza de cada clase de instrumento que se valora y los factores primarios que influyen en los valores. Debe evitarse la información que agrega poco al entendimiento de la naturaleza del activo por el usuario u oscurece los factores primarios que influyen el valor. Al determinar el nivel de revelación apropiado, deberá darse consideración a los siguiente:
 - Materialidad:
El valor de un instrumento o clase instrumentos en relación con el valor total de los activos y obligaciones de la entidad tenedora o del portafolio que se valora.
 - Incertidumbre:
El valor del instrumento puede estar sujeto a incertidumbre material a la *fecha de valuación* debido a la naturaleza del instrumento, del modelo o de los insumos utilizados o anomalías del mercado. deberá hacerse la revelación de la causa y naturaleza de cualquier incertidumbre material.
 - Complejidad:
Para instrumentos complejos normalmente es adecuada una descripción más detallada de la naturaleza del instrumento y de los factores que influyen el valor

NORMAS DE ACTIVOS

- **Equivalencia:**
Los instrumentos que son de particular interés a los usuarios pueden diferir con el paso del tiempo. La utilidad del informe de valuación, o cualquier otra referencia a la valuación, se ve resaltada si refleja las demandas de información de los usuarios conforme cambian las condiciones del mercado, aún cuando para ser significativa la información presentada deberá permitir comparación con periodos anteriores.
 - **Activos Subyacentes:**
Si los flujos de efectivo de un instrumento son generados o garantizados por activos que los respaldan o sustentan, la información sobre cuestiones que afectan el valor actual de tales activos servirá a los usuarios para entender el valor que se reporta para el instrumento.
6. Cuando se valúan instrumentos financieros para su inclusión en un informe financiero formulado conforme a la NIIF, la NIIF 7 requiere revelaciones específicas dependiendo de en donde está clasificado el instrumento dentro de la jerarquía de insumos de valuación, ver NIV 300 *Valuaciones para Información Financiera*.

Fecha de Vigencia

7. Esta norma entra en vigor a partir del 1 de enero de 2012, aún cuando se encarece una adopción más temprana.

COMENTARIO

Introducción

C1. Un instrumento financiero es un contrato que crea derechos u obligaciones para recibir o pagar efectivo u otra consideración financiera entre partes especificadas, o un instrumento de capital. El contrato puede requerir que el recibo o pago se haga en o antes de una fecha específica o ser detonada por un evento específico. Un instrumento de capital es cualquier contrato que crea un interés residual sobre los activos de una entidad después de deducir todas sus obligaciones.

C2. Las valuaciones de instrumentos financieros se requieren para muchos propósitos diferentes incluyendo, pero no limitados a:

- adquisiciones, fusiones y ventas de empresas o partes de empresas,
- información financiera,
- requisitos de regulación, en particular requerimientos de solvencia,
- procedimientos de riesgo interno y conformidad,
- establecer el valor neto de activo de los fondos de compañías de seguros,
- fijación de precios y medición del desempeño de fondos de inversión.

NORMAS DE ACTIVOS

C3. Los instrumentos financieros pueden dividirse de manera amplia en “instrumentos financieros”, que incluyen préstamos, depósitos, valores y bonos, o “instrumentos derivados”, que a su vez derivan un retorno de uno o más activos de sustento.

C4. Se requiere un completo entendimiento del instrumento que se valúa para identificar y evaluar la pertinente información de mercado disponible para instrumentos idénticos o similares. Tal información incluye precios de transacciones recientes del mismo instrumento o un similar, cotizaciones de corredores de bolsa o servicios de precios, índices o cualesquiera otros insumos del proceso de valuación, tales como curvas de tasas de interés adecuadas, o volatilidad de precios.

Mercados para Instrumentos Financieros

C5. Instrumentos líquidos, como acciones en una compañía importante, un bono de gobierno o un contrato de futuros para una mercancía reconocida, se tranzan en las principales bolsas y se dispone de precios en tiempo real, para participantes activos en el mercado a través de diversas fuentes en los medios. Algunos instrumentos derivados, v. g., opciones de acciones a plazo o futuros de mercancías, también se tranzan en las bolsas.

C6. Muchos tipos de instrumentos, incluyendo muchos tipos de derivados o instrumentos de efectivo, no se tranzan en las bolsas y tienen grados variables de iliquidez. La comercialización de estos instrumentos se negocia en lo que se conoce como mercado de mostrador.¹⁴

C7. Aún cuando el tamaño global del mercado para instrumentos que se comercializan sobre el mostrador es muchas veces mayor que aquel para instrumentos que se tranzan en bolsas públicas, el volumen de transferencias varía de manera significativa. Algunas operaciones comunes se realizan diariamente en grandes volúmenes en tanto que para algunas operaciones hechas a la medida, frecuentemente no hay transacción alguna después de que se cierra el trato inicial, sea porque los términos del contrato prohíben la asignación o porque no hay mercado para esa clase de instrumento.

C8. Es muy probable que para la valuación de instrumentos que se tranzan sobre el mostrador o aquellos que normalmente se comercializan en una bolsa pública pero cuando ese mercado se manifiesta inactivo, se requieran técnicas de valuación. Son estas situaciones a las que principalmente se enfoca esta norma.

¹⁴ El original en inglés usa la expresión “*over the counter (OTC) market*”, que se describe como mercado de ventas que se realizan fuera de la bolsa *Larousse Económico, Comercial, Financiero Español Inglés Inglés Español*, Paris, 2001, p. 179.

NORMAS DE ACTIVOS

Riesgo de Crédito

C9. Entender el riesgo de crédito es un aspecto importante de la valuación de un instrumento de deuda. Algunos factores comunes que deben considerarse al establecer y medir el riesgo de crédito incluyen:

- **Riesgo de Contraparte:**
La fuerza financiera del emisor o cualesquiera proveedores de soporte de crédito involucrarán consideración no solamente de la historia comercial y rentabilidad de la entidad pertinente sino también consideración del desempeño y prospectos del sector industrial en general.
- **Subordinación:**
Establecer la prioridad de un instrumento es crítico en la evaluación del riesgo de mora. Otros instrumentos pueden tener prioridad sobre los activos de un emisor o los flujos que respaldan al instrumento.
- **Apalancamiento:**
La cantidad de deuda usada para fondear los activos a partir de los cuales se deriva el retorno de un instrumento afecta la volatilidad de los rendimientos para el emisor y puede afectar el riesgo de crédito.
- **Calidad del Activo Colateral**
Deben considerarse los activos a los cuales tiene acceso del tenedor de un instrumento en el caso de mora o impago. En particular, debe entenderse si puede recurrirse a todos los activos del emisor o sólo a activos especificados. El mayor valor y calidad de los activos a los cuales una entidad puede recurrir en el caso de impago, menor será el riesgo del instrumento.
- **Acuerdos de red:**
Cuando los instrumentos derivados se tienen entre contra partes, el riesgo de crédito puede reducirse mediante un acuerdo de **red** o compensación que limita las obligaciones al valor neto de las transacciones, v. g., si una parte deja de ser solvente, la otra parte tiene el derecho de compensar las sumas adeudas por la parte insolvente contra las sumas adeudas bajo otros instrumentos.
- **Protección contra incumplimiento**
Muchos instrumentos contiene alguna forma de protección para reducir el riesgo del emisor por falta de pago. La protección puede asumir la forma de una garantía por parte de un tercero, un contrato de seguros, una permuta de incumplimiento crediticio¹⁵ o más activos para respaldar al instrumento que aquellos necesarios para realizar los pagos. El riesgo de incumplimiento también se reduce si los instrumentos subordinados asumen las primeras pérdidas de los activos de respaldo reduciendo, por tanto, el riesgo a instrumentos de más alta categoría. Cuando la protección es en la forma de una garantía, un contrato de seguro o una permuta de incumplimiento crediticio, es necesario identificar a la parte que provee la protección y evaluar su solvencia.

¹⁵ El original en inglés emplea la expresión *credit default swap*, que es una operación financiera de cobertura de riesgos incluida dentro de los derivados de crédito.

NORMAS DE ACTIVOS

La consideración de la solvencia de un tercero involucra no solamente la posición actual sino también el posible efecto de otras garantías o contratos de seguros que pudiera haber suscrito. Si el proveedor de una garantía también ha garantizado muchos valores de deuda correlacionados, aumentaría considerablemente el riesgo de su propio incumplimiento.

C10. Para entidades para las cuales se dispone solamente de información limitada, podría ser necesario buscar en la información disponible para entidades con características de riesgo similares. Se publican índices de riesgo que pueden auxiliar en este proceso. Si existe mercado secundario de deuda estructurada, podría haber suficiente información de mercado para utilizar el mercado de deuda estructurada. Las entidades toman en cuenta las sensibilidades variables de diferentes obligaciones sobre el riesgo de crédito al evaluar cual fuente de datos de crédito provee la información más pertinente y representativamente fiable. El margen de crédito¹⁶ aplicado se basa en la cuantía que un participante en el mercado requeriría de un instrumento específico.

Riesgo Propio de Crédito

C11. Debido a que el crédito de riesgo asociado con la obligación es importante para su valor, podría seguirse que cuando se valúa un interés del emisor de una obligación, el riesgo del crédito del emisor es pertinente para su valor en cualquier transmisión de esa obligación.

Cuando es necesario asumir una transferencia de una obligación independientemente de cualesquiera restricciones reales sobre la aptitud de las contrapartes para hacerlo, v. g., a fin de cumplir con los requisitos de información financiera, hay varias fuentes potenciales para reflejar el riesgo propio de crédito en la valuación de obligaciones. Estas incluyen la curva de rendimiento de los bonos propios de la entidad u otra deuda emitida y los márgenes de las permutas de incumplimiento crediticio o mediante referencia al valor de correspondiente activo. Sin embargo, en muchos casos la entidad emisora de una obligación podrá no tener la aptitud para transmitirla y sólo negociar el pasivo con la contraparte.

C12. Cuando se ajusta por riesgo de crédito propio, también es importante considerar la naturaleza de colateral disponible para las obligaciones se valúan. El colateral que está legalmente separado del emisor normalmente reduce el riesgo de crédito. Si las obligaciones están sujetas a un proceso cotidiano de colateralización, podría no haber un ajuste material por riesgo de crédito propio dado que la contraparte está protegida contra la pérdida en el caso de incumplimiento. Sin embargo, el colateral proporcionado a una contraparte no está disponible para otras contrapartes. Entonces, aún cuando las obligaciones colateralizadas pueden no ser sujeto de riesgo de crédito significativo, la existencia de ese colateral podría afectar el riesgo de crédito de otras obligaciones.

¹⁶ En el texto en inglés se usa la frase *credit spread*. N. de. To.

NORMAS DE ACTIVOS

Liquidez y Actividad de Mercado

C13. Los instrumentos financieros abarcan la gama de aquellos que de manera normal se tranzan regularmente en bolsas públicas en grandes volúmenes hasta instrumentos a la medida acordados entre dos partes que no son susceptibles de asignarse a terceros. Este rango de instrumentos significa que la consideración de la liquidez de un instrumento o el nivel actual de actividad de mercado es importante al determinar el enfoque de valuación más apropiado.

C14. Pueden distinguirse entre sí liquidez y actividad de mercado. La liquidez de un activo es una medida de cuan fácil y rápido puede transferirse a cambio de efectivo o un equivalente de efectivo. Actividad de mercado es una medida del volumen de operaciones de compra venta en un momento dado, y es una medida relativa más que absoluta, ver Marco de las NIV.

C15. Aún cuando son conceptos separados, la iliquidez o bajos niveles de actividad del mercado plantean retos de valuación mediante una escasez de información pertinente de mercado, v. g., información que o es actual a la *fecha de valuación* o que se relaciona con un activo suficientemente similar como para ser fiable. Cuanto más baja la iliquidez o actividad de mercado, mayor la confianza que se requerirá en enfoques de valuación que usen técnicas para ajustar o ponderar los insumos basados en la evidencia de otras transacciones para reflejar o los cambios de mercado o características diferentes del activo.

Insumos de Valuación

C16. Con excepción de instrumentos líquidos que se intercambian en las bolsas de valores, en donde los precios actuales son tanto observables como accesibles a todos los participantes en el mercado, los insumos de valuación o fuentes de datos pueden provenir de diferentes orígenes.

Insumos comúnmente usados son las cotizaciones de corredores agentes de bolsa y servicios de precios consensuados¹⁷.

C17. Aún cuando no tan fiable como evidencia de operaciones contemporáneas y pertinentes, en donde no se cuenta con tal información, las cotizaciones de corredores pueden proporcionar evidencia suficientemente aceptable de cómo fijarían el precio del activo los participantes en el mercado.

Sin embargo, problemas relacionados con las cotizaciones de corredores agentes de bolsa como insumo de valuación incluyen:

¹⁷ Con esta expresión tradujimos la frase en inglés *consensus pricing services*, usada en el original. N. del T.

NORMAS DE ACTIVOS

- los corredores de bolsa normalmente sólo estarán dispuestos a hacer mercados y proveer o hacer ofertas con relación a los instrumentos más populares y no ampliar cobertura a emisiones menos líquidas. Dado que la liquidez frecuentemente disminuye con el tiempo, puede ser más difícil encontrara cotizaciones para instrumentos más viejos,
- el principal interés del corredor esta en realizar operaciones, no en respaldar valuaciones, y tienen poco incentivo para investigar una cotización proporcionada para una valuación con la misma acuciosidad que los harían para una investigación de compra o de venta. Esto puede tener impacto en la calidad de la información,
- hay un inherente conflicto de interés cuando los corredores agentes de bolsa son la contraparte para un instrumento.
- los corredores de bolsa tienen un incentivo para ponderar la asesoría a clientes compradores en forma tal que favorece a las acciones o valores.

C18. Los servicios de precios consensuados operan recopilando información de varios suscriptores participantes sobre un instrumento. Reflejan un conjunto de cotizaciones de diferentes fuentes, con o sin ajuste estadístico para reflejar desviaciones estándar o la distribución de las cotizaciones.

C19. Los servicios de precios consensuados resuelven el problema de conflicto de interés asociado con un corredor de bolsa individual. Sin embargo, la cobertura de tales servicios es por lo menos tan limitada como aquella de las cotizaciones de un solo corredor. Como con cualquier conjunto de datos usado como insumo de valuación, entender las fuentes y como son ajustadas estadísticamente por el proveedor es esencial para entender la confianza que podría dársele en el proceso de valuación.

Enfoques de Valuación

C20. Muchos tipos de instrumentos, en particular aquellos que se tranzan en las bolsas, son valorados de manera rutinaria usando modelos de valuación automatizada para computadora que usan algoritmos para analizar las transacciones de mercado y producir valuaciones del activo requerido. Estos modelos frecuentemente están ligados a plataformas privadas y propias de comercialización. Esta fuera del alcance de esta normas analizar en detalle tales modelos, aún cuando como con otros modelos o enfoques de valuación automatizados o semi-automatizados, estas normas establecen un contexto para su uso y la forma de informar sobre los resultados.

C21. Sean manuales o automatizados, los diversos modelos usados en los mercados financieros por lo general están basados en variaciones o del *enfoque de mercado*, del *enfoque de ingreso*, o del *enfoque de costo* descritos en el Marco de las NIV. Esta norma describe los métodos comúnmente usados y cuestiones que deben considerarse o los insumos necesarios al aplicar estos métodos.

NORMAS DE ACTIVOS

C22. Es importante cuando se usa un método o modelo de valuación particular asegurar que se ha calibrado periódicamente con información de mercado observable de manera regular. Esto asegura que el modelo refleja condiciones actuales de mercado e identifica deficiencias potenciales. Conforme cambian las condiciones del mercado, puede hacerse necesario o cambiar el(los) modelo(s) usado(s) o hacer ajustes adicionales a las valuaciones. Esos ajustes deberán hacerse para asegurar el resultado que más se aproxime al objetivo requerido.

Enfoque de Mercado

C23. Un precio obtenido de una negociación en una plataforma de transacción reconocida en o muy cerca de la hora o fecha de valuación normalmente es la mejor indicación del *valor de mercado* de la tenencia en propiedad de un instrumento idéntico. En los casos en donde no ha habido recientemente intercambios pertinentes, la evidencia de precios cotizados u ofrecidos puede también ser pertinente.

C24. Aún cuando no habrá necesidad de ajustes de la información de precio si el instrumento es idéntico, la información razonablemente reciente para ser pertinente y la propiedad similar, algunos ajustes podrán ser necesarios cuando no sea este el caso. Los ejemplos de en donde puede requerirse ajuste o ponderación de la evidencia de precios realizados son:

- cuando el instrumento que se valúa tiene características diferentes a las del aquellos para los cuales se dispone de precios,
- en donde hay diferencias en el tamaño o volumen del intercambio reportado con relación a la de las acciones que se valúan,
- cuando el intercambio fue entre partes dispuestas que actuaban independientemente,
- la oportunidad del intercambio, la cual puede quedar acentuada por el cierre de las bolsas.

C25. Un factor adicional que puede crear diferencia entre un precio transado en la bolsa y el de los instrumentos por valorar puede surgir cuando la transferencia de los valores tiene da por resultado o la creación de un interés controlador o la posibilidad de un cambio de control.

Enfoque de Ingreso

C26. El valor de un instrumento financiero puede determinarse usando un método de flujo de caja descontado. Los flujos de caja pueden ser fijos por la vida del instrumento o variables. Los términos de un instrumento determinan, o permiten la estimación de, los flujos de caja descontados. Los términos de un instrumento financiero generalmente estipulan:

- la periodicidad de los flujos de efectivo, v. g., cuando espera una entidad realizar los flujos de caja relacionados con el instrumento,
- el cálculo de los flujos de caja, v. g., para un instrumento de deuda, la tasa de interés aplicable, v. g., el cupón, o para un instrumento derivado, como se calculan los flujos de cada con relación al instrumento de soporte o índice (o índices),
- los tiempos y condiciones para cualesquiera opciones en el contrato, v. g., opciones de venta o compra, prepago, extensión o conversión,
- protección de los derechos de las partes al instrumento, v. g., términos relacionados con el riesgo de crédito en instrumentos de deuda o la prioridad o subordinación en relación con otros instrumentos que se tengan.

C27. En el establecimiento de la tasa adecuada de descuento, es necesario evaluar el retorno que habría de requerirse sobre el instrumento para compensar el costo del dinero en el tiempo y los riesgos relacionados con:

- riesgo de crédito, v. g., incertidumbre sobre la habilidad de la contraparte para hacer los pagos a su vencimiento,
- la liquidez del instrumento,
- el riesgo de cambios en el entorno regulatorio o legal.

C28. En donde los flujos de caja futuros no están basados en montos fijados contractualmente, será necesario hacer estimaciones de ingreso probable a fin de proveer los insumos necesarios. La determinación de la tasa de descuento también requerirá suposiciones sobre los riesgos. La tasa de descuento también debe ser consistente con los flujos de efectivo, v. g., si los flujos de efectivo son brutos antes de impuestos entonces la tasa de descuento deberá derivarse de otros instrumentos brutos libres de impuestos.

C29. Dependiendo del propósito de la valuación, los insumos y suposiciones que se adopten para el modelo de flujo de efectivo deberán reflejar aquellos que harían los participantes en el mercado, o aquellos que se basarían en las expectativas actuales del tenedor o los clientes enfocados. Por ejemplo, si el propósito de la valuación es determinar *valor de mercado*, o valor razonable conforme a la definición de las NIIF, las suposiciones deben reflejar aquellas de los participantes en el mercado. Si el propósito es medir el desempeño de un activo con relación a los niveles de referencia del activo determinados por la gerencia, v. g., una tasa de retorno fijada como meta, entonces serán adecuadas suposiciones alternas.

NORMAS DE ACTIVOS

Enfoque de Costo

C30. El principio de sustitución inherente en el enfoque de costo se aplica a la valuación de instrumentos financieros mediante el uso del método de replicación. Este método provee una indicación del valor actual de instrumento o portafolio reproduciendo o haciendo una réplica de sus riesgos y flujos de efectivo en una alternativa hipotética o sintética. Esta alternativa se basa en una combinación de valores y/o simples derivados a fin de estimar el costo de contrarrestar, o cubrir, la posición en un punto del tiempo. La replicación de un portafolio se usa frecuentemente para simplificar los procedimientos analíticos aplicados al valor de un portafolio de obligaciones complejas (v. g., las reclamaciones de seguros esperadas o productos estructurados) sustituyendo un portafolio réplica de activos que son más fáciles de valuar y por lo tanto permiten un manejo de riesgo más eficiente sobre una base diaria. También se usa como base para una cobertura dinámica de portafolios no lineales, v. g., m opciones y opciones de swaps, usando instrumentos de cobertura lineales tales como valores bursátiles y swaps.

Entorno de Control

C31. En comparación con otras clases de activos, el volumen de instrumentos financieros en circulación es inmenso pero el número de participantes activos en el mercado es relativamente escaso. La naturaleza y el volumen de los instrumentos y la frecuencia de su valuación significa que la valuación con frecuencia se realiza usando modelos para computador ligados a plataformas de comercialización. Como consecuencia de estos factores, muchos instrumentos son valorados rutinariamente por la entidad tenedora, aún cuando habrán de confiar en la valuación partes externas, v. g., inversores o autoridades reguladores. La incidencia de valuación por terceros expertos es menos común que para otras clases de activos.

C32. La valuación por la entidad tenedora crea un significativo riesgo en relación con la percepción de objetividad de las valuaciones. En donde las valuaciones son para consumo externo, deberá tomarse medidas para asegurar que existe un adecuado entorno de control que minimiza las amenazas a la independencia de la valuación.

C33. El entorno de control se integra con la autoridad interna y los procedimientos de control en vigor con el propósito de aumentar la confianza de aquellos que dependen de la valuación en el proceso de valuación y en la conclusión.

C34. Como un principio general, las valuaciones producidas por los corredores gestores de las actividades creadoras de mercado de la oficina central de una entidad y que habrán de incluirse en los estados financieros o de alguna otra manera servir de apoyo a terceros deberían quedar sujetas a escrutinio y aprobación de otras parte de la entidad. La autoridad final para tales valuaciones debería ser diferente de y totalmente independiente de las funciones de toma de riesgo. Los medios prácticos para lograr una separación de la función variarán de acuerdo con la naturaleza de la entidad, el tipo de instrumento que se valora y la importancia relativa del valor de la

NORMAS DE ACTIVOS

clase particular de activo para el objetivo global. Los protocolos y controles adecuados deberán determinarse mediante cuidados consideración de las amenazas a la objetividad que podría percibir un tercero que ha de depender de la valuación.

C35. Ejemplos de componentes típicos de control del entorno incluyen:

- establecimiento de un grupo de gobierno responsable de las políticas y procedimientos de valuación y de la vigilancia del proceso de valuación de la entidad, incluyendo algunos miembros externos a la entidad,
- un protocolo para la frecuencia y métodos para la calibración y prueba de los modelos de valuación,
- criterios para la verificación de ciertas valuaciones por diferentes expertos internos y externos,
- identificar umbrales o eventos que disparan investigación mas rigurosa o requisitos para aprobación secundaria,
- identificar procedimientos para establecer insumos que no son directamente observables en el mercado, v. g., mediante el establecimiento de comités de precios o auditoría.

NORMAS DE APLICACIÓN

NIV 300 Valuación para Información Financiera

<u>Contenido</u>	<u>Epígrafes</u>
Introducción	
Definiciones	
NORMA	1
Alcance del Trabajo	2 – 7
Implementación	8
Informe de Valuación	9 – 12
Fecha de Vigencia	13
GUÍA DE APLICACIÓN	
Valor Razonable	G1 – G2
Acumulación	G3
Insumos de Valuación y Jerarquía del Valor Razonable	G4 – G5
Pasivos	G6 – G7
Depreciación	G8 – G11
Depreciación: Tierra y Edificios	G12 – G14
Depreciación: Planta y Equipo	G15
Separación en Componentes	G16 – G17
Arrendamientos	G18 – G19
Clasificación de Arrendamientos	G20 – G23
Clasificación de Arrendamientos Inmobiliarios	G24 – G28
Inmuebles de Inversión Arrendados	G29 – G32
Valuación de Activos u Obligaciones de Arrendamiento	G33 – G37
Distribución del Precio de Adquisición	G38 – G40
Prueba de Deterioro	G41 – G42
Prueba de Deterioro – Cuantía Recuperable	G43
Prueba de Deterioro – Valor en Uso	G44 – G49
Prueba de Deterioro – Valor Razonable menos Costos de Venta	G50 – G51
Anexo	
Inmuebles, Planta y Equipo en el Sector Público	A1 – A10

NORMAS DE APLICACIÓN

INTRODUCCIÓN

Se requieren valuaciones para diferentes propósitos contables en la preparación de informes o estados financieros de compañías y otras entidades. Los ejemplos de diferentes propósitos contables incluyen la medición del valor de un activo u obligación para inclusión en el balance, distribución del precio de compra de una empresa adquirida, prueba de deterioro, clasificación de arrendamiento e insumos de valuación para el cálculo de cargos de depreciación en el estado de pérdidas y ganancias.

La sección de Guía de esta Aplicación hace referencia a varios requisitos conforme a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Aún cuando la NIIF son la *Norma de Información Financiera* global más ampliamente adoptada, también se usan extensivamente las normas nacionales. Aún cuando no es práctico hacer referencia a normas nacionales de contabilidad en un documento de guía de carácter internacional, muchas son similares o convergentes con las NIIF. La orientación dada puede por tanto ser pertinente para valuaciones para uso según Normas de Información Financiera diferentes a las NIIF.

DEFINICIONES

En esta Aplicación son aplicables las siguientes definiciones:

Normas de Información Financiera: cualesquiera normas reconocidas o adoptadas para la preparación de estados periódicos de la posición financiera de una entidad. También se puede hacer referencia a ellas como normas de contabilidad.

Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF): normas e interpretaciones adoptadas por la Junta Internacional de Normas de Contabilidad (*International Accounting Standards Board, (IASB)*), comprenden:

- (a) Normas Internacionales de Información Financiera;
- (b) Normas Internacionales de Contabilidad; y
- (c) Interpretaciones desarrolladas por el International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) o su antecesor el Standing Interpretations Committee (SIC).

Unidad de Cuenta: el nivel al cual un activo que ha de ser valuado se agrega o desagrega a otros activos.

NORMA

1. Las valuaciones acometidas para inclusión en un estado financiero deberán formularse para satisfacer los requisitos de las *Normas de Información Financiera* aplicables. Los principios contenidos en las Normas Generales (NIV 101, 102 y 103) también son aplicables salvo en donde específicamente se les modifique por un requisito de la norma de contabilidad pertinente o por esta norma.

NORMAS DE APLICACIÓN

Alcance del Trabajo

2. Para cumplir con el requisito de confirmar el propósito de valuación en la NIV 101 2(c) el alcance de trabajo deberá incluir la identificación de la Norma de Información Financiera aplicable incluyendo el propósito contable específico para el cual se requiere la valuación.

El propósito contable es el uso para el cual se requiere la valuación, v. g., medir el monto cargado, llevar a cabo una distribución del precio de compra después de realizada una combinación de negocio, prueba de deterioro, clasificación de arrendamiento o para calcular el cargo de depreciación para un activo.

3. Adicionalmente al requisito de identificar el activo que se ha de valor conforme a la NIV 101 2(d) el alcance de trabajo deberá incluir confirmación de cómo se usa o clasifica ese activo por la entidad que reporta. El tratamiento contable para idénticos o similares activos u obligaciones puede diferir considerando como son utilizados por una entidad. Por ejemplo:

- el tratamiento de la *propiedad inmueble* propiedad de una entidad puede diferir dependiendo de si está ocupada para el propósito de negocio de la entidad, si se tiene como una inversión, si es excedente con relación a los requerimientos o, en el caso de una compañía desarrolladores, se trata como existencias para comercializar,
- los instrumentos financieros que se tienen para recabar flujos de efectivo contractuales que consisten solamente de pagos del principal e interés pueden tratarse de manera diferente a otras formas de instrumentos,
- los *activos intangibles* adquiridos mediante una fusión empresarial puede ser tratados de manera diferente a los activos similares que ya son propiedad de la entidad.

Cuando un activo se utiliza conjuntamente con otros activos identificables por separado deberá identificarse la unidad de cuenta. La Norma de Información Financiera pertinente podrá estipular como ha de determinarse para diferentes tipos de activos o para diferente propósito contables, la unidad de cuenta, o el grado de agregación.

Para cumplir con la NIV 101 2(e) deberá identificarse claramente la *base de valor* específica.

Los ejemplos de bases requeridas en la normas de contabilidad incluyen valor razonable, valor neto realizable, monto recuperable, valor razonable menos costos de venta, y valor en uso. La definición será proporcionada en la norma de contabilidad pertinente.

4. Para cumplir con la NIV 101 2(i) cualesquiera suposiciones que hayan de hacerse deberán ser enunciadas. Las suposiciones adecuadas variarán dependiendo de la forma en que un activo se tiene o clasifica.

NORMAS DE APLICACIÓN

La mayoría de Normas de Información Contable estipulan que los estados financieros se producen sobre el supuesto de que la entidad es una empresa en marcha¹⁸ salvo que la administración o tenga la intención de liquidar a la entidad o dejar de operar, o no tiene otra alternativa realista que hacerlo. Excepto en el caso de instrumentos financieros es por tanto normalmente adecuado incluir una suposición de que el activo o activos continuarán usándose como parte de la empresa de la cual forman parte, excepto en casos en donde queda claro que o hay la intención de liquidar la entidad, disponer de un activo particular o que debe considerarse la opción de retirar y disponer del activo.

5. Si el mayor valor de un activo autónomo para un participante en el mercado lo sería como parte de un grupo de activos complementarios, deberá hacerse una suposición de que el activo sería transferido como parte de ese grupo.
6. No sería normalmente apropiado el que una valuación preparada para inclusión en un estado financiero se realizase sobre la base de una *suposición especial*.
7. Al considerar cualesquiera restricciones de las referidas en la NIV 101 2(j) deberá considerarse:
 - a. La extensión y forma de cualesquiera referencias a la valuación que aparezcan en los estados financieros publicados.
 - b. La extensión del deber del valuator de responder a cualesquiera cuestiones sobre la valuación que plantease el auditor de la entidad.

Deberá incluirse referencias adecuadas a estas cuestiones en el alcance de trabajo.

Implementación (NIV 102)

8. No hay requisitos adicionales cuando se llevan a cabo valuaciones para información financiera.

¹⁸ La expresión en el original en inglés es *going concern*, que también se ha traducido al castellano como negocio en vida (compañía activa, negocio que seguirá existiendo durante un largo tiempo). En México también se usa el término negocio en marcha.

NORMAS DE APLICACIÓN

Informe de Valuación (NIV 103)

9. Además de los requisitos mínimos de la NIV 103 *Informe de Valuación*, un informe de valuación para uso en estados financieros deberá incluir las referencias adecuadas a las cuestiones enfocadas en el alcance de trabajo de conformidad con los anteriores epígrafes 2 a 7.
10. El informe también deberá contener cualquier información que la entidad que informa esté obligada a revelar conforme a las Normas de Información Financiera pertinentes. Ejemplos de revelación requerida sobre la medición del valor razonable incluyen métodos y suposiciones significativas usadas en la medición y, o si, la medición fue determinada por referencia a precios observables o transacciones recientes en el mercado. Algunas de esta norma requieren información sobre la sensibilidad de la medición a cambios en insumos significativos.
11. En donde el efecto sobre valor de cualquier suposición que se haya hecho es sustantivo, deberá revelarse el efecto de esa suposición en el informe.
12. Para cumplir con el requisito de estipular restricciones sobre el uso, distribución o publicación contenido en la NIV 103 epíg. 5(j) el informe deberá incluir referencia a cualesquiera condiciones sobre como puede ser reproducido o citado en los estados financieros de la entidad que hayan de publicarse.

Fecha de Vigencia

13. Esta norma entrará en vigor a partir del 1 de enero de 2012, aún cuando se encarece una adopción más temprana.

GUIA DE APLICACIÓN

Esta sección provee información de antecedentes sobre requerimientos comunes de valoración conforme a las NIIF. Las NIIF son publicadas por el International Accounting Standards Board (IASB)¹⁹. Las NIIF en conjunto comprenden Normas e interpretaciones individualmente numeradas. Aquellas normas originalmente publicadas antes de 2001 se designan NIC (Normas Internacionales de Contabilidad)²⁰. Las publicadas posteriormente se denotan como NIIF. Los diversos extractos y referencias a las NIIF en esta guía se reproducen con permiso de la IFRS Foundation.

¹⁹ Junta Internacional de Normas de Contabilidad.

²⁰ El texto en inglés usa las siglas IAS (International Accounting Standards). N. de. T.

Las referencias a las NIIF y otras publicaciones del IASB son a aquellas vigentes a la fecha en que se publicó esta Aplicación de Valuación. Las NIIF y su interpretación cambian a lo largo del tiempo. Por tanto las referencias en este documento pueden dejar de ser vigentes. No deberá utilizarse este documento como sustituto al referirse a la NIIF e interpretaciones actuales publicadas por el IASB y la IFRS Foundation. Mayor información sobre las NIIF y otras publicaciones relativas puede obtenerse en www.ifrs.org.

Esta guía se produce para auxiliar a los profesionales y usuarios de la valuación en el entendimiento de ciertos requisitos de valoración conforme a las NIIF. Aún cuando se pretende que la orientación refleje el mejor ejercicio generalmente aceptado de la valuación a la fecha de la publicación no impone requisitos mandatorios. Las referencias a requisitos contables están sujetas a las disposiciones de la NIIF pertinente y en caso de conflicto entre esta guía y las NIIF, prevalece la NIIF. Aún cuando pueden existir requisitos similares en otras Normas de Información Financiera, el IVSC no hace afirmación alguna sobre la pertinencia de esta guía en relación con tales normas.

VALOR RAZONABLE

G1. Valor razonable es o la base de medición requerida o una opción permitida para muchos tipos de activos o pasivos de acuerdo a las NIIF. La NIIF 13 *Medición del Valor Razonable* contiene la siguiente definición:

“Valor Razonable es el precio que habría de recibirse para vender un activo o pagar la transferencia de un pasivo en una transacción ordenada entre participantes en el mercado a la fecha de medición.”²¹

Esta definición sustituye a las definiciones que anteriormente aparecían en varias NIIF. Debe notarse también que esta definición difiere de aquella que aparece en el *Marco* de las NIV y que comúnmente se usa para propósitos diferentes a la información financiera.

G2. Esta definición y el comentario asociado en la NIIF 13 claramente indican que el valor razonable conforme a las NIIF es un concepto diferente al *valor razonable* como se define y discute en el *Marco* de las NIV. El comentario en la NIIF 13 y, en particular, las referencias a participantes en el mercado, una transacción ordenada, que la transacción tenga lugar en el mercado principal o más ventajoso y al mayor y mejor uso de un activo, deja en claro que el valor razonable conforme a las NIIF generalmente es consistente con el concepto de valor de mercado como se define y discute en el *Marco* de las NIV. Para la mayoría de fines prácticos, por lo tanto, el *valor de mercado* conforme a las NIV satisfará el requisito de medición de valor razonable según la NIIF 13 sujeto a ciertos supuestos específicos requeridos por la norma contable tales como las estipulaciones sobre la unidad de cuenta o el ignorar las restricciones sobre la venta.

Acumulación

²¹ © IFRS Foundation.

G3. El valor razonable conforme a las NIIF se aplica a la “unidad de cuenta” para un activo o pasivo según lo especifica la norma pertinente. Este usualmente es el activo o pasivo individual, pero en algunas circunstancias puede aplicar a un grupo de activos relacionado. La NIIF 13 estipula que, en el caso de activos, es necesario determinar si el valor máximo para los participantes en el mercado sería el activo en combinación con otros activos y pasivos como un grupo o usar el activo de manera autónoma. Este requisito de estipular como se supone que los activos individuales han de acumularse con otros activos potencialmente complementarios es consistente con los requisitos de NIV 101 *Alcance del Trabajo* y la NIV 103 *Informe de Valuación*.

Insumos de Valuación y la Jerarquía del Valor Razonable

NORMAS DE APLICACIÓN

NIC 40 – Inmuebles de Inversión:

- (a) Los métodos y suposiciones significativas aplicadas al determinar el valor razonable del *inmueble de inversión*, incluyendo una declaración sobre si la determinación del valor razonable fue respaldada por evidencia de mercado o se baso mayormente en otros factores (que la entidad debería revelar) debido a la naturaleza del inmueble o falta de información de mercado comparable.
 - (b) El grado al cual el valor razonable de la *propiedad de inversión*, como se midió o como se reveló en los estados financieros, está basado en una valuación realizada por un valuador independiente, quien posee una calificación profesional reconocida y pertinente y que tiene experiencia reciente en la localidad y categoría del *inmueble de inversión* que se está valuando.
14. Cuando el efecto sobre el valor de cualquier suposición hecha es sustancial, el efecto de esa suposición deberá revelarse en el informe.

NORMAS DE APLICACIÓN

NIV 300 Valuación para Información Financiera

GUÍA DE APLICACIÓN

Esta sección provee información de antecedentes sobre los requisitos comunes de valuación conforme a las NIIF. Las NIIF son publicadas por la Junta Internacional de Normas de Contabilidad (IASB por sus siglas en inglés)²². En conjunto las NIIF comprenden normas e interpretaciones individualmente numeradas. Aquellas normas publicadas originalmente antes de 2001 se enumeran bajo las siglas NIC (Normas Internacionales de Contabilidad)²³. Las publicadas posteriormente se designan como NIIF²⁴. Las referencias a NIIF y a otras publicaciones de la JINC son a las publicadas hasta enero de 2011.

Las NIIF y su interpretación cambian a lo largo del tiempo. Consecuentemente es evidente que las referencias en este documento habrán de perder actualidad. Este documento no deberá usarse como un sustituto para referirse a las NIIF actuales y a las interpretaciones publicadas por el IASB y IASCF. Puede obtenerse más información sobre las NIIF y otras publicaciones relacionadas en el sitio www.ifrs.org.

Esta orientación se produce para ayudar a los profesionales y usuarios de la valuación a entender ciertos requisitos de valuación conforme a las NIIF. Aún cuando la orientación tiene la intención de reflejar el ejercicio de la valuación generalmente aceptado a la fecha de publicación no impone exigencias preceptivas. Las a los requisitos contables están sujetas a las provisiones de las NIIF y en caso de conflicto entre ésta guía y las NIIF, rigen la NIIF. Aún cuando pueden existir requisitos similares en otras Normas de Información Financiera, el IVSC no hace aseveración alguna en cuanto a la pertinencia de esta guía en relación con tales normas.

Valor Razonable

G1. El valor razonable o es la base de medición requerida o una opción permitida para muchos tipos de activos u obligaciones conforme a las NIIF. La NIIF 13 *Medición del Valor Razonable* contiene la siguiente definición:

“Valor Razonable es el precio que sería recibido para vender un activo o pagado para transferir un pasivo en una transacción ordenada entre los participantes en el mercado a la fecha de medición.”

Esta definición sustituye a definiciones anteriores que aparecen en varias NIIF. También deberá notarse que esta definición difiere de la que aparecer en el Marco de las NIV y que se usa comúnmente para propósitos distintos a los de información financiera.

²² International Accounting Standards Board (IASB) en inglés.

²³ En inglés IAS (International Accounting Standards).

²⁴ IFRS International Financial Reporting Standards.

NORMAS DE APLICACIÓN

G2. Esta definición y el comentario asociado en la NIIF 13 indican claramente que el valor razonable conforme a las NIIF es diferente al *valor razonable* como se define y discute en el Marco de la NIV. El comentario en la NIIF 13 y, en particular, las referencias a participantes en el mercado, una transacción ordenada, el que la transacción tenga lugar en el mercado principal o más ventajosa y el mayor y mejor uso de un activo, dejan en claro que el valor razonable conforme a las NIIF es consistente con el concepto de *valor de mercado* como se ha definido y discutido en el Marco de las NIV.

Por lo tanto, para la mayoría de propósitos prácticos el *valor de mercado* conforme a las NIV habrá de satisfacer los requisitos conforme a las NIIF.

Agregación

G3. El valor razonable según las NIIF se aplica a la “unidad de cuenta” para un activo o pasivo como se especifica en la norma pertinente. Este usualmente es un activo o pasivo individual, pero en algunas circunstancias puede aplicarse a un grupo de activos relacionados. La NIIF 113 establece que, en el caso de activos, es necesario determinar si el valor máximo para los participantes en el mercado sería usar el activo en combinación con otros activos y pasivos como un grupo o usar el activo en forma autónoma. Este requisito de estipula como se supone que se han de agrupar los activos individuales con otros activos potencialmente complementarios es consistente con la NIV 101 *Alcance del Trabajo* y NIV 103 *Informe de Valuación*.

Insumos de Valuación y Jerarquía de Valor Razonable

G4. La NIIF 13 incluye una “Jerarquía del Valor Razonable” que clasifica las valuaciones de acuerdo a la naturaleza de los insumos disponibles. En resumen, los tres niveles de la jerarquía son:

- Insumos de Nivel 1 son “precios cotizado (sin ajustar) en mercados activos para activos o pasivos idénticos que la entidad puede ubicar en la fecha de medición”.
- Insumos de Nivel 2 son “insumos diversos a precios cotizados dentro del Nivel 1 que son observables para el activo o pasivo, sea directamente (es decir como precios) o indirectamente (es decir, derivados de precios)”.
- Insumos de Nivel 3 son “insumos para el activo o pasivo que no se basan en información observable de mercado (insumos no observables)”.

Esta jerarquía también aparece en la NIIF 7, *Instrumentos Financieros: Revelación*.

NORMAS DE APLICACIÓN

G5. La NIIF 13 requiere que se revele en el estado financiero el nivel en la jerarquía de cualquier activo o pasivo. Hay requisitos contables adicionales con relación a valuaciones producidas usando insumos de Nivel 3. Por tanto es apropiado que un informe de valuación elaborado para uso en estados financieros de conformidad con las NIIF incluya suficiente información sobre los insumos usados para permitir a entidad que reporta clasificar los activos correctamente dentro de esta jerarquía.

Pasivos

G6. La NIIF 13 establece que la medición de un pasivo supone que este se transfiere a un participante en el mercado en la fecha de medición; no se supone que será saldado con la contraparte o en alguna otra forma liquidado. En donde no hay un precio de mercado observable para el pasivo, se estipula que su valor debería medirse usando el mismo método que usaría la contraparte para medir el valor del activo correspondiente. El valor razonable de un pasivo refleja el riesgo de incumplimiento asociado con un pasivo, pero estima que este es el mismo antes y después de la transferencia supuesta.

El riesgo de incumplimiento puede incluir el efecto del riesgo de crédito propio de la entidad.

G7. Hay disposiciones especiales en la NIIF 13 relativas a situaciones en donde no hay un activo correspondiente a un pasivo, como sucede con muchos pasivos no financieros.

También hay un requisito para ignorar cualquier restricción contractual o de otro tipo sobre la capacidad de la entidad para transferir el pasivo cuando se valora su valor razonable.

Depreciación

G8. La NIC 16 incluye un requisito para que una entidad tome en cuenta la depreciación de inmuebles, planta y equipo. En el contexto de información financiera la depreciación es un cargo que hace contra el ingreso en los estados financieros para reflejar el desgaste de un activo a lo largo de su vida útil para la entidad. Así mismo hay un requisitos para depreciar por separado los componentes de un activo que tienen un costo significativo en relación con el todo y que tienen una vida útil sustancialmente diferente. En el caso de inmuebles, la tierra normalmente no se deprecia. Frecuentemente se requiere que las valuaciones respalden el cálculo de la cuantía depreciable.

G9. El término depreciación se usa en diferentes contextos en valuación y en información financiera. En el contexto de la valuación, depreciación se usa para hacer referencia a los ajustes que se hacen al costo de reproducir o reemplazar un activo cuando se emplea el *enfoque de costo* a fin de reflejar obsolescencia a fin de estimar el valor del activo cuando no se dispone de evidencia directa de ventas.

NORMAS DE APLICACIÓN

En el contexto de información financiera, depreciación se refiere al cargo hecho contra el ingreso para reflejar la sistemática distribución del monto depreciable de un activo a lo largo de su vida útil para la entidad.

G10. A fin de evaluar el cargo de depreciación que ha de hacerse, debe determinarse el “monto depreciable”. Este es la diferencia, si la hubiere, entre el “importe en libros” del activo y su “valor residual”. A fin de determinar el “valor residual”, también es preciso determinar la “vida útil” del activo.

Estos términos están definidos en la NIC 16 como:

- Importe depreciable es el costo de un activo o la cantidad que lo sustituya en los estados financieros, menos su valor residual.
- Importe en libros es el importe por el que un activo se reconoce una vez deducidas la depreciación acumulada o amortización y las pérdidas acumuladas por deterioro que eventualmente correspondan.
- Valor residual es la cantidad estimada que la entidad esperaría obtener en la actualidad como producto de la disposición de un activo, después de deducir los costos de disposición estimados, si el activo estuviere ya en la edad y en la condición esperada al final de su vida útil.
- Vida útil es (a) el periodo durante el cual se espera que el activo estará disponible para su uso por la entidad; o (b) el número de unidades de producción o similares que se espera obtener del activo por parte de la empresa.

G11. Debe tomarse nota que el importe en libros puede basarse o en el costo histórico o en valor razonable, menos depreciación acumulada (amortización) y pérdidas acumuladas por deterioro. El valor residual y la vida útil deben ser revisadas por lo menos al final de cada año fiscal.

Depreciación: Tierra y Edificios

G12. La NIC 16 reconoce que normalmente la tierra tiene una vida ilimitada, lo cual quiere decir que deberá contabilizarse por separado y no depreciarse. El primer paso para establecer el importe depreciable que se atribuye a un inmueble, o parte de un inmueble, es establecer el valor del componente tierra a la fecha del estado financiero pertinente y después deducir este del importe en libros del interés de propiedad inmueble, esto es la tierra y edificios combinados, a fin de establecer el elemento de valor de propiedad global que puede atribuirse a las edificaciones. Este es un valor ficticio puesto que no sería susceptible de realización ya que usualmente los edificios no pueden venderse sin la tierra en la que se asientan.

G13. Habiendo establecido el valor ficticio del componente edificado, es necesario estimar el valor residual del edificio. Para hacer este, debe establecerse la vida útil. Es importante señalar que esta puede no ser la misma que la vida económica remanente como podría reconocerlo un participante típico en el mercado.

NORMAS DE APLICACIÓN

De acuerdo con la NIC 16 la vida útil es específica para la entidad. Si el inmueble no habrá de estar disponible para la entidad durante toda su vida o si la entidad determina que el edificio excederá a sus necesidades en un periodo más corto, este habrá de ser su vida útil.

G14. El valor residual es un valor corriente a la fecha del estado financiero pero bajo la suposición de que el activo estaba ya al final de su vida útil y en condición congruente con tal suposición. Los edificios pueden tener una vida económica que excede al periodo durante el cual habrán de estar disponibles para o ser requeridos por la entidad y por lo tanto pueden tener un valor residual significativo.

Depreciación: Planta y Equipo

G15. Es más probable que la vida útil de un ítem de planta o equipo coincida con su vida económica puesto que las tasas de obsolescencia son generalmente más altas que para los edificios, con el resultado que las vidas económicas son más cortas. Sin embargo, la distinción entre vida útil para la entidad y vida económica remanente igualmente deberá ser tomada en cuenta.

Depreciación: Distribución en Componentes²⁵

G16. Cualquier parte de una propiedad o elemento de inmueble, planta o equipo que tenga un costo significativo con relación al costo total del elemento debe ser depreciado de forma separada. En donde las partes tienen una vida útil similar y se depreciarán a tasa similar, pueden agruparse al determinar el cargo por depreciación.

Cuanto el importe en libros se basa en el costo histórico, el costo de aquellos elementos que a la vez tienen un costo significativo en relación con el total y que tienen una vida útil materialmente diferente deberán ser claramente identificables.

G17. Cuando el importe en libros se basa en el valor razonable del ítem, será necesario hacer una distribución del valor razonable del ítem entre las componentes. Aún cuando puede ser posible determinar el valor atribuible a un componente de un ítem de planta o equipo si ha un mercado activo para esos componentes, en otras casos los componentes no ser activamente comercializados. Esto último suele ser normalmente el caso con los componentes de un edificio, v.g., los edificios casi nunca se venden sin los servicios mecánicos y eléctricos necesarios para calefacción iluminación y ventilación, y la planta instalada no podría venderse sin el edificio. En donde no puede determinarse de manera fiable el valor de las componentes individuales, se distribuye a ellas el valor atribuible al conjunto. La razón de costo del ítem al costo del todo puede ser una base apropiada para tal distribución.

²⁵ El original en inglés usa el vocablo *componetization*, que no tiene traducción directa al castellano, aún cuando algunos textos contables utilizan la expresión *componentización*. (N. del T.)

NORMAS DE APLICACIÓN

Arrendamientos

G18. De acuerdo con la NIC 17, los arrendamientos se clasifican para inclusión en los estados financieros o como arrendamientos operativos o como arrendamientos financieros. Pueden requerirse valuaciones para determinar como se clasifica un arrendamiento, y si se clasifica como *arrendamiento financiero*, para determinar el importe en libros del activo y pasivo, los tipos de arrendamiento se definen en la NIV 17 como sigue:

- Un *arrendamiento financiero* es un tipo de alquiler en el que se transfieren sustancialmente todos los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad de un activo. La titularidad del mismo puede o no ser eventualmente transferida.
- Un *arrendamiento operativo* es cualquier acuerdo de alquiler distinto al arrendamiento financiero.

G19. Para arrendamientos de inmuebles aplican reglas especiales. Fuera de *inmuebles de inversión*, los elementos de tierra y edificios de una interés inmobiliario deben considerarse separadamente para clasificación sea como un *arrendamiento financiero* o como un arrendamiento operativo. Las disposiciones con respecto a *inmuebles de inversión* se describen en los epígrafes G32 a G34. La NIC 17 no es aplicable para activos biológicos como se definen en la NIV 41.

Clasificación de Arrendamientos

G20. La prueba de clasificación depende de la substancia más que de la forma del contrato, por ejemplo, un contrato entre dos partes para el uso de un activo a cambio de un pago no puede llamarse arrendamiento pero si se satisfacen las condiciones enumeradas en la NIC 17, entonces será necesario contabilizar el contrato como un arrendamiento.

G21. Los siguientes ejemplos se listan en la NIC 17 como situaciones que indicaría un *arrendamiento financiero*, sea individualmente o en combinación. Se trata de ilustraciones y no de pruebas absolutas,

- (a) el arrendamiento transfiere la propiedad del activo al arrendatario al final de periodo de arrendamiento,
- (b) el arrendatario tiene la opción de comprar el activo a un precio que se espera será suficientemente menor que el valor razonable a la fecha en que la opción habrá de ser ejecutable para que sea razonablemente cierto, al principio del arrendamiento, que la opción habrá de ejercerse,
- (c) el periodo del arrendamiento es para la mayor parte de la vida económica del activo aún si la titularidad no se transfiere,
- (d) al principio del arrendamiento, el valor presente de los pagos mínimos de alquiler corresponde por lo menos sustancialmente a todo el valor razonable del activo alquilado,

NORMAS DE APLICACIÓN

- (e) los activos arrendados son de naturaleza tan especializada que solamente el arrendatario puede utilizarlos sin grades modificaciones,
- (f) si el arrendatario puede cancelar el arrendamiento, las perdidas del arrendador asociados con la cancelación los asume el arrendatario,
- (g) las ganancias o pérdidas por la fluctuación en el valor razonable del residual recaen sobre el arrendatario,
- (h) el arrendatario tiene la habilidad de continuar el arrendamiento por un periodo secundario a un alquiler que es sustancialmente menor que la *renta de mercado*.

G22. La NIC 17 enfatiza que los criterios listados son ejemplos e indicadores y pueden no ser concluyentes. Si está claro por otras características que el arrendamiento no transfiere sustancialmente los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad, el arrendamiento se clasifica como un arrendamiento operativo. Por ejemplo, esto puede ser si la propiedad del activo se transfiere al final del arrendamiento por un pago variable igual al valor que entonces tenga, o si hay revisiones periódicas del alquiler, al nivel de mercado de esa fecha o mediante referencia a un índice de inflación.

G23. La clasificación del arrendamiento se hace al inicio del arrendamiento. La clasificación involucra una evaluación del grado al cual los beneficios económicos se transfieren por el arrendamiento. En muchos casos una evaluación cualitativa de los términos del arrendamiento rápidamente indicará la clasificación correcta sin necesidad de una valuación de los diferentes intereses de arrendamiento.

Sin embargo, pueden requerirse valuaciones para ayudar a establece los beneficios que recaen respectivamente al arrendador y al arrendatario, v. g., estimar el valor residual al final del periodo de arrendamiento para establecer si el arrendamiento es por la mayor parte de la vida económica del activo.

Clasificación de Arrendamientos de Inmuebles

G24. En donde el arrendamiento es de tierra y un edificio o edificios en conjunto, la NIC 17, requiere que los dos elementos se consideren por separado para fines de clasificación. Si se ve que el elemento del arrendamiento atribuible al edificio podría ser un *arrendamiento financiero*, será necesario hacer una distribución de la renta inicial con base en los valores razonables relativos de los derechos de arrendamiento en cada elemento al inicio del arrendamiento.

G25. Para la mayoría de arrendamientos de inmuebles el interés sobre la tierra y edificios arrendados revierte al arrendador al final del periodo de arrendamiento. Con frecuencia también hay provisiones para que el alquiler sea revisado periódicamente para reflejar los cambios de valor del inmueble, y frecuentemente una obligación para el arrendatario de devolver los edificios al arrendador en buen estado de mantenimiento. Normalmente estos son indicadores de que el arrendador no transfirió sustancialmente todos los riesgos y ventajas de la propiedad o de los edificios o de la tierra al arrendatario cuando se concedió el arrendamiento. En consecuencia, muchos arrendamientos de tierra y edificios son fácilmente identificables como arrendamientos operativos.

NORMAS DE APLICACIÓN

G26. Los arrendamiento financieros de tierra y edificios generalmente surgirán cuando un arrendamiento claramente se crea como un medio para fondar la eventual compra de la propiedad por el arrendatario, v. g. mediante una opción para adquirir el interés del arrendador por una cantidad nominal una vez que se han hecho los pagos de alquiler especificados, ocasionalmente, los arrendamientos que no están claramente estructurados pueden satisfacer algunos de los criterios de un *arrendamiento financiero*, v. g., cuando los pagos de alquiler no reflejan el valor subyacente de la propiedad. En tales casos, podría requerirse un análisis más detallado del valor de los riesgos y beneficios transferidos del arrendador al arrendatario para determinar la clasificación correcta.

G27. En donde el arrendamiento es de un lote de terreno y se construye en él un edificio, la distribución de la renta a cada elemento es una tarea que puede asumirse con fiabilidad en donde hay un mercado activo para tierra para desarrollo similar en la localidad. En otras situaciones, v. g., cuando el arrendamiento es parte de un edificio con múltiples inquilinos y sin posibilidad de identificación de la tierra atribuible a cualquier arrendamiento particular, la distribución fiable puede ser imposible. La NIC 17 prevé que en donde no puede hacerse la distribución, la totalidad del arrendamiento debe tratarse como un *arrendamiento financiero*, a menos que sea claro que ambos elementos son arrendamientos operativos. Si desde el principio está claro que ambos elementos son arrendamientos operativos, el ejercicio de distribución no sería necesario.

G28. En la práctica, los arrendamiento de parte de un edificio de múltiples inquilinos normalmente serán arrendamientos operativos y toda la propiedad se clasificará por el arrendador como *inmueble de inversión*. En tales casos, la distribución será innecesaria. En los casos en donde el elemento edificio es claramente un *arrendamiento financiero*, es plausible que el elemento tierra sea identificable. Será comparativamente raro que el elemento edificio satisfaga el criterio para clasificación como *arrendamiento financiero* y para que el elemento tierra no sea claramente identificable.

Sin embargo, si se identifica tal caso, no deberá intentarse la distribución entre la tierra y el elemento edificado con base en criterios no fiables, en tales circunstancias, la totalidad del inmueble debe contabilizarse como *arrendamiento financiero*.

Inmuebles de Inversión Arrendados

G29. De acuerdo con la NIC 17, no es necesario hacer distribución entre los elementos de tierra y edificios en un *inmueble de inversión* arrendado y contabilizado usando el modelo de valor razonable.

G30. Los *inmuebles de inversión* frecuentemente se tienen por un inversor bajo arrendamiento, v. g., arrendamiento de largo plazo de la tierra sobre la cual ha desarrollado edificios, que luego se arriendan como una inversión.

NORMAS DE APLICACIÓN

Debido a que la tierra normalmente no se deprecia, un arrendamiento de tierra parecería estar correctamente clasificado como un arrendamiento operativo y por lo tanto no incluirse en el balance. Sin embargo, reconociendo el hecho de que muchos inmuebles de inversión sustanciales se tienen en esta forma la NIC 40 provee que el reconocimiento inicial de un *inmueble de inversión* que se tiene sujeto a arrendamiento se contabilizará como si fuera un *arrendamiento financiero* según la NIC 17.

G31. Aún cuando las anteriores provisiones significan que generalmente no surgen cuestiones de clasificación y asignación con relación a *inmuebles de inversión*, subsiste una anomalía potencial.

El valor del interés del inversionista en un *inmueble de inversión* que se tiene mediante arrendamiento refleja la diferencia entre los pagos bajo el arrendamiento superior y los ingresos potenciales por el o los sub arriendos, ver NIV 320 *Intereses de Propiedad Inmueble*. Sin embargo, la NIV 17, establece que no es adecuado que las obligaciones por activos arrendados sean presentadas en los estados financieros como una deducción de los activos arrendados.

G32. A fin de cumplir con este requisito la NIC 40 estipula que cuando una valuación de un *inmueble de inversión* que se tiene sujeto a un arrendamiento es neta de todos los pagos que se espera deberán hacerse, es necesario que se agregue cualquier pasivo de arrendamiento reconocido para llegar al importe en libros. Debe tomarse nota de que este es solamente un ajuste contable y no debería reflejarse ni anticiparse en la valuación del interés del inversor.

Valuación del Activo o Pasivo de Arrendamiento

G33. En donde se identifica un arrendamiento como *arrendamiento financiero*, se requiere que los arrendatarios contabilicen el activo y el pasivo con base o en el valor razonable del activo arrendado o el valor presente de los pagos mínimos de arrendamiento, lo que sea menor, cada uno determinado a la fecha de iniciación del arrendamiento. La NIIF 13 *Medición del Valor Razonable*, no se aplica a arrendamientos.

G34. En el contexto de la NIC 17 el valor del activo se considerada por separado de cualquier pasivo creado por el arrendamiento. Por tanto, cuando se contabiliza el interés del arrendatario en un *arrendamiento financiero*, es necesario medir el activo evaluando el valor del beneficio que percibiría un participante en el mercado del derecho de uso del activo durante el periodo de vigencia del arrendamiento. Cuando se trata con arrendamientos de inmuebles, diferentes a *propiedades de inversión*, es importante notar que este no es lo mismo que el valor del interés del arrendatario creado por el arrendamiento (ver NIV 320 *Intereses sobre Propiedad Inmueble*), este último refleja el pasivo de arrendamiento tanto como el valor del activo.

NORMAS DE APLICACIÓN

G35. Los pagos mínimos de arrendamiento se definen en la NIV 17. En resumen, son los pagos que durante el plazo del arrendamiento hace de hecho o puede ser requerido para que haga, el arrendatario, excluyendo tanto las cuotas de carácter contingente, como los costos de servicios y los impuestos pagaderos por el arrendador. Los pagos mínimos de arrendamiento incluyen cualquier valor residual garantizado por el arrendatario al arrendador. Dado que las cuotas de carácter contingente s excluyen del cálculo de los pagos mínimos de arrendamiento y que los pagos deben quedar claramente explicitados en el texto del contrato, normalmente no se requerirán valuaciones.

G36. La NIC 17 prevé que el valor presente de los pagos mínimos de arrendamiento deberá calcularse usando una tasa de descuento equivalente a la “tasa de interés implícita en el arrendamiento” o, si esta no es prácticamente determinable, la “tasa de interés incremental de los préstamos” del arrendatario”. El cálculo de la tasa de interés implícita en el arrendamiento requiere el valor razonable del activo arrendado libre de gravámenes a la fecha del inicio del arrendamiento y su valor residual al final del arrendamiento.

G37. También son aplicables a los activos arrendados los requisitos de depreciación en la NIC 16 y, por lo tanto, los epígrafes G8 a G17 pueden también ser pertinentes.

Distribución del Precio de Adquisición

G38. Después de una combinación de negocios, esto es, la adquisición del interés controlador en una o más empresas ajenas, la NIIF 3 requiere que el adquirente contabilice la transacción mediante el reconocimiento de los activos y pasivos del vendedor a valor razonable. De acuerdo con la NIIF 3 el fondo de comercio es la diferencia entre el precio de adquisición pagado en la transferencia de la empresa y el valor razonable total de los activos y pasivos identificables del vendedor.

G39. Los activos tangibles de una empresa generalmente son identificables por separado y pueden ser valuados fiablemente. Las Normas de Activos de la NIV incluyen comentarios que proveen orientación sobre las clases comunes de activos. Pueden surgir dudas para identificar por separado ciertos *activos intangibles* que pueden diferenciarse del fondo de comercio. La NIIF 3 requiere que un activo sea reconocido individualmente si su valor puede medirse fiablemente. La NIV 210 *Activos Intangibles*, incluye orientación sobre la identificación y valoración de *activos intangibles*.

G40. La NIIF 3 contiene excepciones a lo anterior para el reconocimiento y/o medición de algunos activos y pasivos identificables. Se aplican requisitos particulares a pasivos contingentes, impuestos sobre la renta, beneficios a los empleados, activos de indemnización, derechos readquiridos, asignaciones de pagos basadas en acciones y activos que se tienen para venta.

NORMAS DE APLICACIÓN

Prueba de Deterioro del Valor

G41. El deterioro del valor surge cuando el importe en libros de un activo excede al importe que puede recuperarse o por su uso continuado y/o por la venta del activo. Conforme a la NIC 36 – *Deterioro del Valor de los Activos*, se requiere que una entidad revise ciertas categorías de activos en la fecha de cada cierre de balance para determinar si hay indicio de deterioro de algún activo. Puede haber indicio de deterioro mediante una reducción en el valor del activo debido a cambios de mercado o tecnológicos, obsolescencia del activo, menor desempeño en comparación con el rendimiento esperado, o por una intención de discontinuar o reestructurar operaciones. Ciertos activos (fondo de comercio e intangibles con una vida indefinida o aún no disponibles para uso) deberían someterse a prueba de deterioro anualmente.

G42. Si se considera que hay indicio de deterioro, el importe en libros del activo, sea que se origine en costo histórico o en una valuación previa, deberá reducirse al “importe recuperable”. Este es el mayor entre su “valor en uso” y su “valor razonable menos los costos de venta”.

Prueba de Deterioro – Importe Recuperable

G43. El importe recuperable es el mayor entre el valor en uso y el valor razonable menos costos de venta. No siempre es necesario determinar ambos importes; si cualquiera excede el importe en libros del activo, el activo no está deteriorado y no es necesario estimar el otro importe.

Prueba de Deterioro – Valor en Uso

G44. Se define valor en uso en la NIV 36 como el valor presente de los flujos futuros estimados de efectivo que se espera habrán de derivar del activo o unidad generadora de efectivo. La unidad generadora de efectivo es el menor grupo identificable de activos que genera flujos de ingreso de efectivo que son esencialmente independientes de los flujos de ingreso de activos de otros activos o grupos de activos.

G45. El valor en uso es específico para la entidad puesto que refleja los flujos de efectivo que la entidad espera obtener por el uso continuado de un activo durante la vida útil esperada de éste, incluyendo cualesquiera ingresos por su desapropiación final.

G46. La NIV 36 estipula que los siguiente habrá de reflejarse en el cálculos del valor en uso de un activo:

- (a) una estimación de los flujos de efectivo futuros que la entidad espera habrán de derivar del activo,
- (b) expectativas sobre posibles variaciones en el importe o programación de esos flujos de efectivo,
- (c) el valor del dinero en el tiempo, representado por la tasa de interés libre de riesgo actual en el mercado,

NORMAS DE APLICACIÓN

- (d) el precio por asumir la incertidumbre inherente en el activo,
- (e) otros factores, tales como iliquidez, que los participantes en el mercado reflejarían al fijar el precio a los flujos de efectivo futuros que la entidad espera derivar del activo.

G47. Los flujos de efectivo esperados deben ser probados por sensatez asegurando que las suposiciones en las cuales se basan las proyecciones de la entidad son consistentes con resultados pasados, siempre que los efectos de eventos subsiguientes o circunstancias que no existieron cuando esos flujos de efectivo reales fueron generados lo hagan apropiado. Los flujos de efectivo se estiman para el activo en su condición presente y por tanto los flujos de efectivo esperados no deberán reflejar algún incremento debido a cualquier reestructuración o reacondicionamiento del activo al cual no este comprometida la entidad en la actualidad.

G48. La tasa de descuento adecuado reflejará el retorno que los participantes en el mercado habrían de requerir para una inversión que generara flujos de efectivo o montos, perfil de periodicidad y riesgo equivalentes a los que a entidad espera derivar del activo.

G49. La NIC 36, señala consideraciones detalladas para evaluar el valor en uso.

Prueba de Deterioro – Valor Razonable menos Costos de Venta.

G50. El valor razonable menos los costos de venta de una activo o unidad generadora de efectivo es el importe que se puede obtener por su venta en una transacción realizada en condiciones de independencia mutua, entre partes interesadas y debidamente informadas, menos los costos de enajenación o disposición por otra vía²⁶. Salvo cuando la parte propietaria está obligada a vender a la *fecha de valuación* sin tiempo adecuado para exposición en el mercado, no es una venta forzada. El valor razonable en este contexto es consistente con el *valor de mercado* definido en el Marco de las NIV.

G51. Los costos de enajenación son los costes incrementales directamente atribuibles a la enajenación, v. g., gastos legales, costos de comercialización, costos de remoción, impuestos de transacción irre recuperables y cualesquiera costos incurridos en la preparación del activo o unidad generadora de efectivo para su venta. Excluyen costos consiguientes, es decir, aquellos involucrados en la reorganización de la empresa después de la disposición.

²⁶ Se verá modificada cuando la NIIF entre en vigor.

NORMAS DE APLICACIÓN

NIV 300 Valuaciones para Información Financiera

Anexo - Inmuebles, Planta y Equipo en el Sector Público

Normas Internacionales de Contabilidad para el Sector Público

A1. La Junta Internacional de Normas de Valuación para el Sector Público²⁷ de la Federación Internacional de Contadores (FIC)²⁸, desarrolla normas de contabilidad para las entidades del sector público, conocidas como Normas Internacionales de Contabilidad para el Sector Público²⁹ (NICSP). Los extractos de las NICSP 17 y NICSP 21 en los epígrafes A6, A8 y A10 son del *2010 IFAC Handbook for International Public Sector Accounting Pronouncements* de la Junta de IPSAS, publicada por la Federación Internacional de Contadores (FIC) en mayo de 2010 y se utilizan con permiso de la FIC.

A2. La NICSP y su interpretación cambian con el tiempo. Consecuentemente, es posible que las referencias en este documento dejen de ser actuales. Este documento no deberá usarse como un sustituto para hacer referencia a las NICSP publicadas por la FIC, que estén vigentes. Pueden obtenerse versiones actualizadas de las NICSP en el sitio www.ifac.org/PublicSector.

A3. Las NICSP, contienen principios similares a los de las NIIF pero relacionadas con el ambiente del sector público. Estos incluyen un requisito para que ciertos activos y pasivos sean medidos a valor razonable. Como en el caso de NIIF, la IVSB considera que el valor razonable en este contexto se satisface aplicando el *valor de mercado* conforme se define en el Marco de la NIV. Muchos tipos de inmuebles, planta y equipo que tiene el sector público están especialmente dedicados al suministro de un servicio particular mas que como medios de generar flujos de efectivo y rara vez, si acaso, se intercambian en una transacción de mercado. Este anexo identifica provisiones específicas dentro de la NICSP que afectan la aplicación del valor razonable a tales activos.

Tipos de Activos de Inmuebles, Planta y Equipo del Sector Público

A4. Los inmuebles en el sector público comprenden activos convencionales generadores de efectivo y no generadores de efectivo, así como *inmuebles especializados*, incluyendo activos patrimoniales y de conservación, activos de infraestructura, edificios públicos, plantas de servicios públicos, y activos para servicios recreativos. Como con los activos del sector privado, los activos del sector público caen en las categorías de operativos y no operativos. Los activos no

²⁷ International Federation of Accountants (IFAC)

²⁸ International Public Sector Accounting Standards Board (IPSASB).

²⁹ International Public Sector Accounting Standards (IPSAS).

operativos incluyen activos de inversión y excedentes. Estas categorías se contabilizan en formas diferentes.

A5. Muchos “activos patrimoniales” se tienen en el sector público. Un activo patrimonial es un activo que tiene algún significado cultural, ambiental o histórico. Los activos patrimoniales pueden incluir edificios y monumentos históricos, sitios arqueológicos, áreas de conservación y reservas naturales, y obras de arte. Los activos patrimoniales con frecuencia presentan las siguientes características, aún cuando ellas no necesariamente están limitadas a activos patrimoniales:

- es poco probable que su beneficio económica en términos culturales, ambientales, educativos e históricos, se refleje completamente en un valor financiero basado esencialmente en precio de mercado,
- obligaciones legales y/o reglamentarias pueden imponer prohibiciones o severas restricciones para la enajenación por venta,
- frecuentemente son irremplazables y su beneficio económico puede aumentar con el tiempo aún si su condición física se deteriora,
- puede ser difícil estimar sus vidas útiles, que en algunos casos pueden medirse en centenares de años.

Inmuebles, Planta y Equipo Operativos

A6. Como su contraparte en la NIIF, la NIC 16, la NICSP 17, Inmuebles, Planta y Equipo permite dos modelos para el reconocimiento de activos operativos en el balance: un modelo de costo y un modelo de valor razonable. En donde se aplica el modelo de valor razonable, se requiere una valuación corriente. Cuando la entidad adopta la opción de revaluación a valor razonable, los activos se incluyen en el balance conforme a su valor razonable. La NICSP 17, párrafos 45 – 47 estipulan lo siguiente:

“El valor razonable de ítem inmobiliarios usualmente se determina mediante valuación a partir de evidencia basada en el mercado. El valor razonable de ítems de planta y equipo usualmente es su valor de mercado determinado mediante valuación.”

“Si no se dispone de evidencia de mercado para determinar el valor de mercado en un mercado activo y líquido para un ítem inmobiliario, el valor razonable puede establecerse por referencia a otros ítems con características similares, en circunstancias y ubicación similares.”

“ Si no hay evidencia de valor razonable basada en el mercado debido a la naturaleza especializada del ítem de planta y maquinaria, una entidad puede tener que estimar el valor razonable usando costo de reposición depreciado, o los enfoques de costo de restauración o unidad de servicio...”

A7. Aún cuando no hay un equivalente NICSP para la NIIF 13 *Medición del Valor Razonable*, de acuerdo con la política de convergencia entre las NICSP y la NIIF el valor razonable deberá estimarse en forma tal que sea consistente con las NIIF.

NORMAS DE APLICACIÓN

Falta de Evidencia de Mercado

A8. Puede ser difícil establecer el valor para algunos activos del sector público debido a la ausencia de transacciones de mercado para tales activos. Algunas entidades del sector público pueden detentar importantes derechos sobre activos de este tipo. La NICSP 17, parágrafo 42, ofrece la siguiente guía:

“... el valor razonable de tierra gubernamental baldía que se ha detentado por un periodo de tiempo largo durante el cual ha habido pocas transacciones puede estimarse mediante referencia al *valor de mercado* de tierra con características y topografía similares para la cual se dispone de evidencia de mercado. En el caso de edificios especializados y otras estructuras fabricadas por el hombre, el valor razonable puede estimarse usando el costo de reposición depreciado, o el costo de restauración o el enfoque de unidades de servicio (ver NICSP 21). En muchos casos, el costo de reposición depreciado de un activo puede establecerse mediante referencia al precio de compra de un activo similar con potencial de servicio remanente similar en un mercado activo y líquido. En algunos casos, el costo de reproducción de un activo puede ser el mejor indicador de su costo de reposición. Por ejemplo, en el caso de pérdida, un edificio del parlamento puede reproducirse más que ser reemplazado por un alojamiento alternativo debido a su importancia para la comunidad.”

A9. Debido a la falta de evidencia de transacciones de mercado comparables para muchos activos del sector público, con frecuencia no puede usarse el *enfoque de mercado*. El epígrafe anterior sanciona el uso de métodos de valuación alternativos para medir el valor razonable de un activo, todos los cuales se encuentran dentro del ámbito del *enfoque de costo* descrito en el Marco de las NIV. La NICSP 21, a que se hace referencia adelante, contiene guía sobre estos métodos.

Deterioro del Valor

A10. La NICSP 21 Deterioro del Valor de Activos No Generadores de Efectivo, contiene disposiciones similares a las de la NIV 36, ver NIV 300. La prueba para deterioro del valor de activos no generadores de efectivo, lo cual incluirá la mayoría de inmuebles, planta y equipo que se tienen para el suministro de un servicio público, requiere que el importe en libros se ajuste al más alto de su valor razonable menos costos de venta o su valor en uso. La NICSP 21, parágrafo 14, establece que el valor en uso de un activo no generador de efectivo es el valor presente del “potencial de servicio” remanente del activo. La norma sigue proporcionando orientación sobre los métodos para evaluar el potencial de servicios remanente como sigue:

- (a) Enfoque de Costo de Reposición Depreciado – NICSP 21, párrafos 41 a 43, “De acuerdo con este enfoque, el valor presente del potencial de servicio restante de un activo se determina como el costo de reposición depreciado del activo. El costo de reposición de un activo es el costo de reponer el potencial de servicio bruto del activo. Este costo se deprecia para reflejar el uso que ha sufrido el activo. Un activo puede ser sustituido mediante reproducción

NORMAS DE APLICACIÓN

(replicación) del activo existente o mediante la reposición de su potencial de servicio bruto. El costo de reposición depreciado se mide como el costo de reproducción o costo de reposición del activo, el menor de ambos, menos la amortización acumulada calculada sobre la base de tal costo, para reflejar la parte ya consumida o potencial de servicio agotado del activo.”

El costo de reposición y el costo de reproducción de un activo se determinan una base “optimizada”. La lógica de este razonamiento es que la entidad no habrá de sustituir o reproducir el activo por otro similar si el activo a sustituir o reproducir está sobredimensionado o se está subutilizando. Los activos sobredimensionados presentan características que son innecesarias para producir los bienes o servicios que se prestan con el activo. La determinación del costo de reposición o de reproducción de un activo bajo las bases de una decisión óptima refleja las necesidades potenciales del servicio prestado por el activo.

En ciertos casos, se tiene capacidad de respaldo o excesiva por seguridad u otras razones. Esto surge de la necesidad de asegurar que la capacidad de servicio está disponible en las circunstancias particulares de la entidad. Por ejemplo, el departamento de bomberos necesita contar con máquina de respaldo para proveer servicios en casos de urgencia. Tal capacidad excedente o de respaldo es parte del potencial de servicio requerido del activo.

- (b) Enfoque de Restauración³⁰ – NICSP 21, parágrafo 44,
“El costo de restauración es el costo de devolver el potencial de servicio de un activo al nivel anterior al deterioro. Bajo este enfoque, el valor presente del potencial de servicio restante del activo se determina restando el costo estimado de restauración del activo al costo actual de devolver al activo el nivel de servicio potencial restante del activo antes del deterioro. Este último costo habitualmente se determina como el menor entre el costo de reproducción o el costo de reposición del activo. Los parágrafos 41 y 43 incluyen indicaciones adicionales para la determinación del costo de reposición o de reproducción de un activo.”
- (c) Enfoque de Unidades de Servicio – NICSP 21 parágrafo 45,
“De acuerdo con este enfoque, el valor presente del potencial de servicio restante de un activo se determina reduciendo el costo corriente del potencial de servicio del activo anterior al deterioro para ajustarlo al número reducido de unidades de servicio esperadas del activo en su estado de deterioro. Al igual que en el enfoque de costo de restauración, el costo corriente de devolver el activo al potencial de servicio restante habitualmente se determina como el menor entre el costo de reproducción y el costo de reposición del activo.”

³⁰ En el original en lengua inglesa se usa el vocablo *restoration*, cuya traducción directa es *restauración*, que se ha preferido en esta traducción. La versión en castellano de la NICSP 21, parágrafo 44 emplea el vocablo *rehabilitación* que, a nuestro entender no transmite la idea del original ni de las IPSAS ni de la NIV. (N. del T.)

NORMAS DE APLICACIÓN

A11. La NICSP 17 reconoce que algunos activos patrimoniales tienen potencial de servicio adicional a su valor patrimonial, v. g., un edificio histórico que se está usando para alojar oficina. En estos casos, pueden reconocerse y medirse sobre la misma base que otros ítems de inmuebles planta y equipo. Para activos patrimoniales, su potencial de servicio se limita a sus características patrimoniales, v. g., monumentos y ruinas. La existencia de potencial de servicio alternativo puede afectar que enfoque de valuación se adopte.

NORMAS DE APLICACIÓN

NIV 310 Valuación de Propiedad Inmobiliaria para Préstamos Garantizados

<u>Contenido</u>	<u>Epígrafes</u>
Introducción	
NORMA	
Alcance del Trabajo	2 – 5
Implementación	6
Informe de Valuación	7 – 8
Fecha de Vigencia	9
GUÍA DE APLICACIÓN	
El Interés de Propiedad	G1 – G2
Incentivos	G3
Enfoques de Valuación	G4
Tipos de Propiedad	G5
Propiedades de Inversión	G6 – G9
Inmuebles Ocupados por el Propietarios	G10
Inmuebles Especializados	G11 – G12
Inmuebles Asociados a una Actividad Comercial	G13
Inmuebles para Desarrollar	G14 – G17
Activos no Renovables	G18

INTRODUCCIÓN

Los préstamos de bancos y otras instituciones financieras frecuentemente se garantizan mediante el colateral de los derechos *inmobiliarios* del prestatario. El préstamo puede ser por la vía de una hipoteca u otras formas de cargo fijo o flotante. El factor común es que el prestamista tiene el poder de recuperar el préstamo asumiendo el control del colateral en caso de incumplimiento del prestatario. Pueden ofrecerse como colateral diferentes tipos de propiedades.

NORMA

1. Los principios contenidos en las Normas Generales y en la NIV 230 *Derechos Inmobiliarios* son aplicables a las valuaciones para préstamos garantizados a menos que se modifiquen por esta norma. Esta norma sólo incluye

modificaciones, requisitos adicionales o ejemplos específicos de cómo aplican las Normas Generales para valuaciones a la cuales se aplica esta norma.

Alcance del Trabajo

2. Para cumplir con el requisito de confirmar la identidad y estatus del valuador contenido en la NIV 101 epíg. 2(a), el alcance del trabajo incluirá adicionalmente una revelación sobre el involucramiento sustantivo que el valuador tiene con la propiedad que se ha de valorar, el prestatario, o un prestatario en prospecto. La existencia de involucramiento actual o pasado es cuestión de criterio profesional para el valuador pero el criterio principal es si es posible que tal involucramiento pueda dar lugar a dudas en la mente de una persona razonable sobre la habilidad del valuador de proveer una valuación imparcial si tal involucramiento fuere descubierto después de que se ha realizado la valuación.
3. Para cumplir con el requisito de identificar los activos por valor contenido en la NIV 101 epíg. 2(d), el interés *inmobiliario* que ha de usarse como colateral para obtener los préstamos u otros arreglos financieros deberá identificarse claramente, junto con la parte a la cual está actualmente asignado ese interés.
4. La *base de valor* que ha de especificarse de conformidad con la NIV 101 epíg. 2(e) normalmente será *valor de mercado*. Algunos prestamistas solicitan valuaciones sobre el supuesto de una venta forzosa o imponen un límite de tiempo para la hipotética disposición de la propiedad. Debido al impacto sobre el precio de cualquier restricción en el periodo de comercialización dependerá de las circunstancias al tiempo en que tenga lugar la venta, no es realista especular sobre el precio que podría obtenerse sin conocimiento de esas circunstancias. Puede proveerse una valuación sobre la base de *supuestos especiales* definidos debidamente registrados en el alcance del trabajo. En tales casos, deberá hacer una declaración en sentido que el valor sólo será válido en la *fecha de valuación* y podría ser no obtenible en el caso de incumplimiento futuro, cuando tanto las condiciones de mercado y las circunstancias de la venta podrían ser diferentes.
5. Las valuaciones para préstamos garantizados con frecuencia se requieren sobre la *suposición especial* de que ha habido un cambio en el estado o condición de la propiedad. Para cumplir con el requisitos de estipular cualquier suposición según la NIV 101 epíg. 2(i) cualesquiera *suposiciones especiales* que sean necesarias deberán incluirse en el alcance de trabajo. Los ejemplos de *suposiciones especiales* que se hacen comúnmente en valuación para préstamo garantizado incluyen:
 - (a) que el edificio propuesto ha sido terminado a la *fecha de valuación*,
 - (b) que una arrendamiento propuesto de la propiedad ha sido formalizado a la *fecha de valuación*,

- (c) que se ha alcanzado un nivel de ocupación especificado a la *fecha de valuación*,
- (d) que el vendedor había impuesto un límite de tiempo para disposición que era inadecuado para logara apropiada comercialización.

Implementación

- 6. No hay requisitos adicionales cuando se acometen valuaciones para préstamo garantizado.

Informe de Valuación (NIV 103)

- 7. Además de las cuestiones requeridas por la NIV 103 *Informes de Valuación*, un informe de valuación para préstamo garantizado deberá incluir referencias adecuadas a cuestiones enfocadas en el alcance de trabajo de conformidad con los epígrafes 2 y 5 anteriores. El informe también deberá incluir comentario sobre factores que son pertinentes para la calificación de los prestamistas en cuanto al desempeño de la garantía a lo largo de la vida del préstamo propuesto. Los ejemplos de estos factores incluyen:
 - (a) actividad corriente y tendencias en el mercado pertinente,
 - (b) demanda histórica, actual y futura esperada para el tipo y ubicación del inmueble,
 - (c) cualesquiera demanda potencial, y posible para, usos alternos que existan o puedan preverse a la *fecha de valuación*,
 - (d) el impacto de cualesquiera eventos previsibles a la *fecha de valuación* sobre el probable valor futuro de la garantía durante el periodo del préstamo. Un ejemplo sería un inquilino que ejerciera una opción para cancelar el contrato de arrendamiento,
 - (e) en donde se provee *valor de mercado* sujeto a a una *suposición especial*, el informe deberá incluir:
 - (i) una explicación de la *suposición especial*,
 - (ii) un comentario sobre cualquier diferencia sustancial entre *valor de mercado* y el *valor de mercado* sujeto a la *suposición especial*,
 - (iii) un comentario de que tal valor puede no ser realizable en una fecha futura salvo que la posición fáctica sea tal cual se ha descrito en la *suposición especial*.
- 8. Cuando el préstamo propuesto es para respaldar la compra de un interés inmobiliario, normalmente habrá un precio de venta acordado o confirmado. Deberán hacerse pesquisas para establecer este precio y hacer referencia en el informe al resultado de tales pesquisas. En donde haya una diferencia entre un precio de transacción reciente o pendiente y el de valuación, el informe comentará sobre las razones que dan lugar a esta diferencia.

Fecha de Vigencia

- 9. Esta norma entrará en vigor a partir del 1 de enero de 2012, aún cuando se encarece una adopción más temprana.

GUÌA DE APLICACIÒN

El Interés de Propiedad

G1. La existencia o creación de otros intereses impactará sobre el valor del interés de *propiedad inmueble* ofrecido como garantía. Es por lo tanto importante que se identifiquen todos los intereses sobre la propiedad en estudio, junto con las partes a las cuales corresponden esos interés. Cuando no se ha proporcionado información detallada con respecto al título o ésta no está disponible, deberán enunciarse claramente las suposiciones que se hayan hecho con relación a los intereses sobre la *propiedad inmueble*. Es una buena práctica recomendar que estas cuestiones sean verificadas antes de que se concrete el préstamo.

G2. Se requiere cautela en donde el inmueble ofrecido como garantía esta arrendado a una parte relacionada o conectada con el prestatario. Si este arrendamiento tiene un flujo de ingreso más favorable que el que se obtendría en el mercado, puede ser apropiado ignorar la existencia del arrendamiento en la valuación de la propiedad como garantía.

Incentivos

G3. No es raro que el vendedor de un inmueble, especialmente un desarrollador o comercializador de inmuebles, ofrezca incentivos a los compradores. Los ejemplos de tales incentivo incluyen garantías de ingreso por alquiler, contribuciones a los costos de remoción o equipamiento del comprador, o el suministro de mobiliario o equipo, El *valor de mercado* ignora cualquier precio inflado por consideraciones o concesiones especiales. En donde esto existe, es apropiado comentar sobre el efecto que cualesquiera incentivos ofrecidos tienen sobre los precios de efectivamente logrados puesto que los incentivos podrían no estar disponibles para el prestamista en caso que tuviese que depender de la garantía.

Enfoques de Valuación

G4. Todos los enfoques de valuación usados para desarrollar y respaldar una estimación de *valor de mercado* se basan en observaciones del mercado. identificados en el Marco de la NIV pueden usarse para proveer una indicación de *valor de mercado* para crédito garantizado, si la propiedad es tan especializada que hay evidencia insuficiente para usar o el *enfoque de mercado* o el *enfoque de ingreso*, es poco probable que la propiedad pudiera considerarse como garantía adecuada. Por tanto, el *enfoque del costo* rara vez se usa en las valuaciones para este fin excepto como un medio de comprobación sobre lo razonable del valor determinado usando otro enfoque.

NORMAS DE APLICACIÓN

Tipos de Propiedades

G5. Diferentes tipos de inmuebles tienen diferentes características como garantía. Es importante que la valuación del interés relevante se enfoque en estas a fin de apropiadamente proveer al prestamista la información adecuada sobre cuán adecuado es el inmueble como garantía y para auxiliar al prestamista en la identificación de cualesquiera factores de riesgo asociados con la propiedad durante el periodo de vigencia del préstamo.

Inmuebles de Inversión

G6. Para fines de préstamo la valuación de los *inmuebles de Inversión* generalmente haced activo por activo, aún cuando algunos prestamistas pueden prestar contra el valor de un portafolio definido. En tales casos, debe hacerse la distinción entre el valor del *inmueble de inversión* individual, suponiendo que se vende individualmente, y su valor como parte del portafolio.

G7. Debe tomarse en consideración la demanda esperada para y capacidad de comercialización del inmueble a lo largo de la vida del préstamo y debe proveerse en el informe asesoría adecuada sobre las condiciones corrientes del mercado. Esta asesoría no debe involucrar la predicción de eventos o valores futuros pero debería reflejar expectativas actuales en el mercado sobre el futuro desempeño de la inversión con basa en tendencias actuales. Sin embargo, si esta información sugiere un significativo riesgo a los futuros pagos del alquiler, debe considerarse el impacto de esto riesgo y comentarlo en el informe.

G8. Normalmente queda fuera del alcance de la encomienda de valuación el asesorar sobre la capacidad del arrendatario para cumplir con pagos futuros de alquileres y otras obligaciones del arrendamiento más allá de reflejar la información de dominio público disponible sobre el inquilino, misma que por ello está a disposición de todos los participantes en el mercado.

G9. Si el ingreso de un inmueble depende de manera crítica en que un inquilino o inquilinos de un solo sector o industria, o cualquier otro factor que pudiese dar lugar a inestabilidad del ingreso en el futuro, su impacto deberá considerarse en el proceso de valuación. En ciertos casos, podría ser apropiada una evaluación de la propiedad basada en un uso alterno.

Inmueble Ocupado por el Propietario

G10. Un inmueble ocupado por el propietario que se valúa para fines de préstamo normalmente se valuaría bajo el supuesto de que la propiedad se transfiere sin el gravamen de la ocupación por el propietario, es decir, el comprador tiene derecho al control y posesión legal total. Esto no impide considerar al propietario actual como parte del mercado, pero sí requiere que cualquier ventaja especial que pueda atribuirse a la ocupación por el propietario, la cual podría reflejarse en una valuación de la empresa, quede excluida de la valuación.

NORMAS DE APLICACIÓN

Inmuebles Especializados

G11. Un *inmueble especializado* puede tener valor significativo solamente como parte de la empresa de la cual forma parte. En valuaciones para crédito garantizado, tales propiedades normalmente se valuarán con base en la *suposición especial* de que la empresa ha concluido y por lo tanto la garantía subyacente reflejará el valor para un uso alternativo. La valuación involucrará la consideración de los costos y riesgo en que se habría de incurrir para lograr ese uso.

G12. Podrá requerirse una valuación de una *inmueble especializado* en donde el inmueble es parte de una empresa entendida como negocio en marcha. En tales circunstancias, el valor depende de la sostenible rentabilidad de la empresa. En tales circunstancias, deberá hacerse la distinción entre el valor del inmueble como parte de la empresa y el valor del inmueble si la empresa hubiese hubiere desalojado o cerrado.

Inmuebles Ligados a una Actividad Económica

G13. Normalmente el valor de un *inmueble ligado a una actividad económica* refleja su potencial de generación de ingresos debido a que los edificios u otras estructuras son solamente aptas para un tipo específico de actividad comercial, ver NIV 232 *Inmuebles Ligados a una Actividad Económica*. La naturaleza especializada de tal inmueble implica que puede haber una importante diferencia en su valor como parte una empresa en operación y su valor si no hubiese una empresa ocupándolo. Si la empresa ha cerrado, cualquier comprador que pretenda operar requerirá tiempo para volver a establecer un nuevo negocio en el inmueble e incurriría en costos de arranque y otros para equipar el inmueble, obtener los permisos y licencias necesarios, etc. En donde el prestamista se esta apoyando en el valor subyacente del interés sobre el inmueble como garantía, una valuación para garantía de préstamo debería comentar sobre el impacto en el valor del interés inmobiliarios de la cesación de operaciones de cualquier negocio existente que lo esté ocupando. En algunos casos, el valor que corresponda un uso alternativo potencial puede representar el *valor de mercado*.

Inmuebles para Desarrollar

G14. Los inmuebles que se tienen para su desarrollo o los sitios en donde se tiene la intención de desarrollar edificios se valúan tomando en cuenta derechos y permisos para desarrollar existentes y potenciales. Cualesquiera suposiciones sobre temas de zonificación y otros factores sustantivos deben ser razonables.

G15. El enfoque a la valuación de inmuebles para desarrollar dependerá del estado del inmueble a la *fecha de valuación* y puede tomar en cuenta el grado a que se ha pre vendido o pre arrendado el desarrollo. Las consideraciones adicionales pueden incluir, pero no están limitadas a, lo siguiente:

NORMAS DE APLICACIÓN

- (a) estimar el periodo de desarrollo a partir de la fecha de valuación, y la necesidad de reflejar cualquier intención de desarrollar en etapas el desarrollo proyectado,
- (b) determinar el efecto sobre costos e ingresos de requisitos adicionales para desarrollar, usando descuento a valor presente en donde sea adecuado,
- (c) identificar tendencias anticipadas de mercado a lo largo del periodo del desarrollo,
- (d) identificar los riesgos asociados con el desarrollo,
- (e) considerar cualesquiera relaciones especiales entre las partes involucradas en el desarrollo.

G16. Si el desarrollo terminado consistirá de múltiples unidades individuales el método de valuación adoptada deberá reflejar la cronología anticipada tanto para la terminación de la construcción de cada unidad y una estimación realista de la velocidad a la cual se dará cada venta individual. En el informe, deberá hacerse una clara distinción entre el valor del proyecto terminado para un solo propietario que habría de asumir el costo y riesgo de ventas futuras de las unidades individuales a cambio de un margen de utilidad, y la suma de los precios individuales que se espera obtener por cada unidad individual.

G17. Para mayor orientación sobre el valor de un inmueble para desarrollar en donde aún está por iniciarse la construcción o donde la construcción está en proceso, ver Comentario a NIV 233 *Inmuebles de Inversión en Proceso de Construcción*.

Activos no Renovables

G18. Surgen consideraciones específicas en relación al valor de activos no renovables para crédito garantizado, es decir, aquellos que generalmente pierden valor con el tiempo. Los ejemplos incluyen cantera y minas. La vida estimada y la tasa de desgaste a lo largo de esa vida deben identificarse y claramente señalarse en el informe