

NORMAS INTERNACIONALES DE VALUACION - 2011

<u><i>INDICE</i></u>	<u><i>Pag.</i></u>
<i>Introducción</i>	<i>2</i>
<i>Principales Cambios</i>	<i>5</i>
<i>Definiciones de las IVS</i>	<i>8</i>
<i>Marco conceptual de las IVS</i>	<i>10</i>
<i>Estándares generales</i>	<i>20</i>
<i>IVS 101 Alcance del Trabajo</i>	<i>20</i>
<i>IVS 102 Implementación</i>	<i>23</i>
<i>IVS 103 Elaboración de Informes</i>	<i>24</i>
<i>Estándares de Activos</i>	<i>26</i>
<i>IVS 200 Empresa y Participaciones de Empresas</i>	<i>26</i>
<i>IVS 210 Activos Intangibles</i>	<i>31</i>
<i>IVS 220 Instalaciones y Maquinaria</i>	<i>36</i>
<i>IVS 230 Derechos Sobre Inmuebles</i>	<i>40</i>
<i>Anexo – Inmuebles Históricos</i>	<i>45</i>
<i>IVS 233 Inmuebles de Inversión en Construcción</i>	<i>48</i>
<i>IVS 250 Instrumentos Financieros</i>	<i>54</i>
<i>Aplicaciones de Valuación</i>	<i>62</i>
<i>IVS 300 Valuaciones para la Elaboración de Estados Financieros</i>	<i>62</i>
<i>Anexo – Bienes, Instalaciones y Maquinaria en el Sector Público</i>	<i>73</i>
<i>IVS 310 Valuaciones de Derechos sobre Inmuebles para Préstamos con Garantía</i>	<i>76</i>

Introducción

Los mercados, tanto los financieros como los no financieros, utilizan ampliamente y confían en las valuaciones, ya sea para su inclusión en estados financieros, para el cumplimiento normativo o como apoyo para la concesión de préstamos con garantía y la realización de transacciones. El consejo de las Normas Internacionales de Valuación (IVSC, por sus siglas en inglés) es una organización privada, independiente y sin ánimo de lucro que tiene como tarea fundamental servir al interés general. El objetivo del IVSC consiste en generar confianza y credibilidad pública en el proceso de valuación mediante la creación de un marco en el que los profesionales con la formación adecuada y un comportamiento ético puedan emitir opiniones de valuación creíbles.

El IVSC logra este objetivo:

- *Creando y manteniendo las Normas Internacionales de Valuación (IVS)*
- *Elaborando notas de guía para valuadores profesionales*
- *Promoviendo el desarrollo global de la profesión de la valuación y de prácticas de comportamiento ético.*

El objetivo primordial de las IVS es el aumento de la confianza de los usuarios de los servicios de tasación en las valuaciones en las cuales se basan. Para conseguirlo, las IVS:

- a) Promueven la consistencia y ayudan a la comprensión de todos los tipos de valuación identificando o desarrollando principios y definiciones globalmente aceptados.*
- b) Identifican y promulgan principios comunes para la realización de encargos de valuación y su plasmación en informes.*
- c) Identifican aspectos específicos que deben ser objeto de consideración, así como métodos utilizados comúnmente en la valuación de distintos tipos de activos o pasivos.*
- d) Identifican los procesos de valuación y los contenidos del informe más adecuados para para las principales finalidades a las cuales sirven las valuaciones.*
- e) Reducen la diversidad de la práctica mediante la convergencia de diferentes normas de valuación empleadas en sectores y Estados específicos.*

Aunque diseñadas para su aplicación por profesionales de la valuación, pretenden resultar provechosas a los usuarios de los servicios de valuación y a la operativa y evaluación de los mercados en general. Las normas identifican métodos de valuación comúnmente utilizados pero no explican su aplicación detalladamente. Se acompaña cada estándar de algunos comentarios explicativos para ayudar a entender sus requisitos en contexto, pero no se incluye orientación respecto de las técnicas de valuación. El IVSC publica separadamente otros documentos técnicos, que incluyen aspectos sobre metodologías de valuación, pero que no forman parte de estos estándares.

La Junta de Normas (IVSB, por sus siglas en inglés) es el organismo del IVSC encargado de establecer los estándares. Los miembros de la IVSB son designados por los miembros de la Junta Directiva del IVSC siguiendo los criterios fijados en los estatutos de la organización. La IVSB es autónoma en el desarrollo y la aprobación de las IVSC

En el desarrollo de las IVSC, la IVSB:

Normas Internacionales de Valuación 2011

- 1- Sigue el proceso debido para el desarrollo de nuevos estándares, que incluye consultar con proveedores y usuarios de servicios de valuación y el sometimiento a audiencia pública de todos los nuevos materiales y las modificaciones de los ya existentes.*
- 2- Instaure alianzas con otros organismos dedicados al establecimiento de estándares dentro de un área geográfica o un sector específico.*
- 3- Realiza actividades promoción tales como mesas redondas con invitados externos y debates con usuarios o grupos de usuarios específicos.*

La IVSB está sujeta a la supervisión de la Junta Directiva del IVSC para asegurarse de que actúa de acuerdo con los objetivos del Consejo y de que lleva a cabo procesos adecuados para la fijación de estándares.

Estructura

Las IVS constan de las partes siguientes:

Definición de las IVS

Contienen las palabras o expresiones que tienen un significado específico en el contexto de los estándares y que aparecen en más de un estándar. Los conceptos que solo se usan en un estándar solo se definen en dicho estándar.

Marco conceptual de las IVS

El Marco Conceptual de las IVS explica los conceptos y principios de valuación generalmente aceptados sobre los cuales están basadas las IVS y que deben tenerse en cuenta y aplicarse cuando se utilicen los estándares.

Estándares generales

Los tres estándares generales con de aplicación general para todos los tipos de activos y finalidades de valuación, y están sujetos solamente a variaciones o requisitos adicionales específicos en los Estándares de Activos o en las Aplicaciones de Valuación. Los Estándares Generales son: ámbito de actuación (IVS 101), implementación (IVS 102) y Elaboración de Informes (IVS 103).

Estándares de Activos

Cada uno de los estándares de activos contiene el estándar propiamente dicho y su correspondiente comentario. El estándar establece requisitos que modifican o aumentan los Estándares Generales e incluye ejemplos sobre cómo se suelen aplicar los principios de dichos Estándares Generales a la clase concreta de activo a que el estándar se refiere. El comentario proporciona información adicional sobre las características de cada tipo de activo que influyen en el valor de este e identifica los enfoques y métodos de valuación comúnmente empleados.

Aplicación de valuación

Existen Aplicaciones de Valuación para las finalidades de valuación más habituales. Cada aplicación contiene un estándar y una orientación al respecto. El estándar incluye las adiciones o modificaciones de los requisitos de los Estándares Generales, así como ejemplos de cómo se aplican los principios en los Estándares Generales y los Estándares de Activos en las valuaciones para la finalidad específica. La orientación proporciona información sobre:

Normas Internacionales de Valuación 2011

- a) Los requisitos de valuación de regulaciones de ámbito internacional o estándares emitidos por otros organismos que puedan ser de aplicación (e.g. las normas internacionales de información financiera)*
- b) Otros requisitos comúnmente aceptados para valuaciones de esa finalidad*
- c) Procedimientos adecuados de valuación para cumplir con dichos requisitos.*

Aplicación de estos Estándares

Cuando se indica que una valuación se va a realizar o se ha realizado de acuerdo con las IVS, se entiende implícitamente que cumple con todos los estándares individuales relevantes. Debe explicarse claramente cualquier desviación que se haya adoptado respecto de la aplicación de un estándar para cumplir con alguna exigencia legal o regulatoria.

Activos y Pasivos

Los estándares son de aplicación para la valuación tanto de activos como pasivos. Para ayudar a la legibilidad de estos estándares, las palabras “activo” o “activos” están pensadas para incluir asimismo “pasivo” o “pasivos” excepto cuando se indiquen expresamente lo contrario, o bien cuando por el contexto resulte evidente que los pasivos quedan excluidos.

Fecha de entrada en vigor

Esta publicación incluye los estándares aprobados por la IVSB a 1 de junio de 2011. La fecha de entrada en vigor de cada estándar se muestra en el propio estándar. Aunque por conveniencia se publican regularmente copias de los estándares aprobados en una fecha determinada, pueden introducirse cambios en los estándares existentes o añadirse nuevos estándares en cualquier momento, siempre que la IVSB siga el procedimiento debido. Las modificaciones y los estándares nuevos estarán disponibles en el sitio web del IVSC (www.ivsc.org).

Los estándares de 2007

Los estándares, aplicaciones y notas de guía de la octava edición publicada en 2007 no resultara de aplicación después del 31 de diciembre de 2011.

Principales cambios

Recomendaciones de Revisión Crítica

El IVSC es el organismo sucesor del Comité de las Normas Internacionales de Valuación, que desarrolló y publicó las IVS desde los primeros años ochenta hasta 2007. En 2006, el antiguo Comité creó un Grupo de Revisión Crítica con el objetivo de estudiar una posible mejora de los estándares para dar respuesta a los requisitos del cambiante mercado de la valuación. El informe del grupo de revisión crítica fue publicado en 2007 y los comentarios recibidos apoyaron la respuesta en marcha de sus recomendaciones. En el desarrollo de estos nuevos estándares la IVSB ha tenido en cuenta la mayoría de las principales recomendaciones incluidas en la revisión, así como los resultados obtenidos durante el proceso de consulta.

Como resultado se dan importantes cambios en el estilo y en la presentación de los estándares revisados, en comparación con versiones anteriores. Debido a esto, no es práctico listar todos los cambios realizados. Entre los más significativos pueden mencionarse los que se enuncian a continuación.

Eliminación de Repeticiones

Para hacer los estándares más accesibles, surgió la necesidad de eliminar su longitud y complejidad aparente. Reuniendo el material que previamente aparecía en distintas partes de las IVS 2007, se descubrieron repeticiones significativas de los mismos conceptos y temas.

Eliminación de Metodología

Las dos notas de guía de las IVS 2007 sobre el Enfoque del coste (GN8) y el Descuento de Flujos de Efectivo (GN9) son discusiones sobre técnicas específicas de valuación que no cumplen los criterios sobre inclusión en los estándares. En los nuevos estándares, los enfoques y métodos son definidos y explicados de manera genérica, sin entrar en detalles sobre su aplicación. En el futuro, la Comisión Profesional del IVSC publicara documentos de información técnica (TIPs, por sus siglas en inglés) sobre metodología de manera separada a los estándares. Las antiguas GN8 y GN9 están siendo revisadas por la IVPB, algunos borradores para audiencia pública sobre estos temas fueron publicados en 2011 y hay otros TIPs en proyecto. Pueden encontrarse más detalles sobre el actual plan de trabajo en IVSC en www.ivsc.org.

Eliminación de Código Ético

El IVSC es un organismo encargado de establecer estándares de valuación. Un comportamiento ético es un componente vital de la práctica valuadora, pero acreditar y regular a los valuadores individuales es una cuestión que corresponde a quienes adoptan los estándares. La regulación de la valuación también adopta muchas formas en diferentes sectores y Estados. La inclusión de un código Ético en unos estándares que aspiran a ser de aplicación obligatoria creaba un obstáculo en su adopción porque inevitablemente el código difería en sus detalles del utilizarlo por otros. El código ético que aparecía en ediciones anteriores ha tenido por tanto que ser eliminado, aunque la IVPB tiene en proyecto el desarrollo de un modelo de código ético que sirva como referencia para otros códigos y para apoyar el desarrollo de la profesión en economías emergentes.

Glosario

La edición del 2007 de las IVS incluía un glosario muy completo. Dicho glosario comprendía muchos términos no utilizados en los estándares y definiciones superfluas de términos en las

Normas Internacionales de Valuación 2011

cuales la definición era similar a la encontrada en un diccionario común. Los estándares revisados no incluyen un glosario, sino una breve lista de definiciones utilizadas en los propios estándares para ayudar a la interpretación. Esto está limitado a palabras y términos utilizados con un significado en particular y no evidente a partir de su significado en el uso cotidiano. La IVPB está desarrollando un glosario completo de términos comúnmente relacionados con la valuación, pero que no formara parte de los estándares.

Mayor importancia de los principios

En los anteriores estándares existía una tendencia a fijar requisitos preceptivos demasiado detallados para la aplicación práctica a lo largo de una extensa práctica global de la valuación. Los nuevos estándares se centran en los principios requeridos, ilustrados con ejemplos cuando es necesario, para permitir una aplicación tan amplia como sea posible.

Cambios por secciones

Aunque no se pueden detallar los cambios individuales en el texto, a continuación, se resumen los más significativos en relación con las IVS 2007, agrupados por secciones:

<i>IVS 2007</i>	<i>Estándares revisados</i>
<i>Conceptos fundamentales en relación con los principios de valuación generalmente aceptados.</i>	<i>Los principios genéricos de valuación han sido trasladados al marco conceptual de las IVS. El material sobre valor de mercado, suelo e inmuebles se ha refundido en la IVS 230, derechos sobre Inmuebles.</i>
<i>Código de Conducta</i>	<i>Eliminada; véase comentario</i>
<i>Tipos de Bienes</i>	<i>No reproducida de forma directa. Algunos elementos se han incluido en los estándares de activos.</i>
<i>Introducción a las Normas Internacionales de Valuación</i>	<i>No reproducida de forma directa. Algunos elementos se han incluido en el marco conceptual de las IVS y en la IVS 103, elaboración de informes</i>
<i>IVS 1, Valor de Mercado e IVS 2, Bases de Valor destinadas al Valor del Mercado</i>	<i>Fusionadas en el marco conceptual de las IVS.</i>
<i>IVS 3, Informes de Valuación</i>	<i>Principios trasladados a la IVS 103, elaboración de informes.</i>
<i>IVA 1, Valuaciones para la Elaboración de Estados Financieros</i>	<i>Ahora incluida en la IVS 300, valuaciones para la elaboración de estados financieros. El material ha sido actualizado y se ha diferenciado claramente entre el estándar y la orientación sobre las valuaciones necesarias para cumplir con requisitos contables específicos.</i>
<i>IVA 2, Valuaciones para la Concesión de Préstamos con Garantía</i>	<i>Se ha hecho específica para inmuebles y se ha trasladado a la IVS 310, valuaciones de derechos sobre inmuebles para préstamos con garantía. Se ha diferenciado claramente entre el estándar y la orientación y se han introducido otros cambios menores.</i>
<i>IVA 3, Valuación de Activos del Sector Público para la Elaboración de Estados Financieros</i>	<i>Es ahora un anexo de las IVS 300, valuaciones para la elaboración de estados financieros.</i>
<i>GN1, Valuación de Bienes Inmuebles; y GN2, Derechos de Arrendamiento</i>	<i>Elementos trasladados y refundidos en la IVS 230, derechos sobre inmuebles</i>
<i>GN 3, Valuación de Instalaciones y Maquinaria</i>	<i>Actualizado y trasladado a la IVS 220, instalaciones y maquinaria.</i>

Normas Internacionales de Valuación 2011

<i>GN 4, Valuación de Activos Intangibles</i>	<i>Esta nota fue sustituida por una GN 4 extendida y revisada, publicada en febrero del 2010. Contenía una completa guía sobre activos intangibles. El nuevo estándar de las IVS 210, activos intangibles, está basado en la GN 4 revisada, pero se ha omitido la orientación más detallada. Esta siendo incorporada en un TIP separado.</i>
<i>GN 5, Valuación de Bienes Muebles</i>	<i>No tiene equivalencia en los nuevos estándares. La definición de bienes muebles en los anteriores estándares era muy amplia y cubría muchas clases de activos que son ahora tratados en estándares más específicos. La anterior nota de guía fue descartada por la IVSB en febrero de 2010.</i>
<i>GN 6, Valoración de Empresas</i>	<i>Algunos estándares para valoración de empresas se encuentran en la IVS 200, empresas y participaciones en empresas.</i>
<i>GN 7, Consideración de Sustancias Nocivas y Peligrosas</i>	<i>Este tema es solo uno de los muchos que pueden afectar el valor de un activo. Es las anteriores IVS no se destacó ningún otro aspecto. No incluida en la presente versión.</i>
<i>GN 8, El Enfoque del Coste; y GN 9, Descuento de Flujos de Efectivo.</i>	<i>Esta nota contenía discusiones sobre métodos de valuación y no cumplía los criterios para la inclusión en los estándares. El IVSC está produciendo TIPs revisados sobre este y otros métodos de valuación.</i>
<i>GN 10, Revisión de Valuaciones</i>	<i>No incluida ya que el anterior estándar no contiene requisitos distintos de los exigidos para otros tipos de bienes inmuebles.</i>
<i>GN 11, Revisión de Valuaciones</i>	<i>El ámbito y las limitaciones de los encargos se tratan ahora de manera genérica en la IVS 101, ámbito de actuación. No se incluye. El IVSC tiene actualmente en proyecto el desarrollo de una guía sobre revisiones de auditoría que puede conducir a futuros cambios sobre los estándares existentes o a un nuevo estándar.</i>
<i>GN 12, Valuación de Propiedades de Actividad Comercial</i>	<i>Un estándar revisado apareció en el borrador para audiencia pública, pero no ha sido aprobado por la junta en espera de que se lleven a cabo más consultas sobre la relación que guarda con la IVS 200, empresas y participaciones en empresas, y la IVS 230, derechos sobre inmuebles.</i>
<i>GN 13, Tasación Masiva para la Tributación Inmobiliaria</i>	<i>No incluida, ya que no contiene procedimientos de valuación diferentes de los incluidos en los estándares generales.</i>
<i>GN 14, Valuación de Inmuebles en las Industrias Extractivas</i>	<i>Hay un ambicioso proyecto sobre valuaciones en las industrias extractivas que está a punto de comenzar y que probablemente conduzca a un nuevo estándar y a una nota de guía. La actual GN no ha sido incluida y fue descartada por la IVSB en febrero de 2010</i>
<i>GN 15, Valuación de Bienes Históricos</i>	<i>Incluida como anexo a la IVS 230, derechos sobre inmuebles</i>
<i>GN 17, Valuación de Inmuebles de Inversión (publicada en febrero de 2010)</i>	<i>Incluida como la IVS 233, inmuebles de inversión en construcción.</i>

DEFINICIONES DE LAS IVS

Las definiciones listadas a continuación son palabras o expresiones usadas en el Marco Conceptual de las IVS, los Estándares Generales o en más de un Estándar de Activos o Aplicación de Valuación con un significado específico o limitado. Estos términos están escritos en cursiva en el texto de cada estándar.

Activo intangible: *activo no monetario que se manifiesta por sus propiedades económicas. No tiene sustancia física, pero proporciona derechos y beneficios económicos a su propietario.*

Base de valor: *declaración sobre las hipótesis fundamentales de medición de un valor.*

Bien inmueble: *el terreno y todas las cosas que son parte natural de este, como por ejemplo árboles y minerales; otros elementos añadidos, como por ejemplo edificios y mejoras, así como los anexos permanentes a edificios, e.g. instalaciones mecánicas y eléctricas que proporcionan servicios a un edificio, que están tanto por debajo como por encima del nivel del suelo.*

Comprador especial: *comprador concreto para el cual un activo determinado tiene un valor especial debido a ciertas ventajas que le proporciona su propiedad que no estarían disponibles para otros compradores en el mercado.*

Enfoque de renta *(también conocido como enfoque de actualización de rentas): proporciona un valor indicativo mediante la conversión de flujos de efectivo en un único valor de capital.*

Enfoque de comparación: *proporciona un valor indicativo comparando el bien objeto de estudio con activos idénticos o similares sobre cuyo precio se dispone de información.*

Enfoque de coste: *proporciona un valor indicativo utilizando el principio económico según el cual un comprador no pagaría por un activo más que el coste de obtener un activo de igual utilidad, ya sea por compra o por construcción.*

Fecha de valuación: *fecha de aplicación de una opinión de valor.*

Fondo de comercio: *beneficio económico futuro procedente de una empresa, de una participación en una empresa o del uso de un grupo de activos inseparables.*

Hipótesis especial: *hipótesis que supone hechos distintos de los existentes en la fecha de valuación o que no sería planteada por un agente típico del mercado en una transacción en la fecha de valuación.*

Inmueble de inversión: *propiedad consistente en un terreno o edificio o parte de un edificio o ambos, de la cual el dueño hace uso para percibir rentas, aumentar su patrimonio o ambos, en lugar de para: (a) el uso en la producción, el suministro de bienes o servicios o una finalidad administrativa, o (b) la venta en la actividad ordinaria de una empresa.*

Propiedad comercial especializada: *cualquier tipo de propiedad inmobiliaria diseñada para un tipo específico de negocio en el cual el valor de la propiedad refleja el potencial económico de ese negocio.*

Propiedad inmobiliaria: todos los derechos reales o personales y los beneficios relacionados con la propiedad de un bien inmueble.

Renta de mercado: cuantía estimada por la que un bien se arrendaría en la fecha de valuación entre un arrendador y un arrendatario dispuestos a contratar, en una transacción libre, tras una comercialización adecuada en condiciones de igualdad, tras una comercialización adecuada en la que las partes hayan actuado con conocimiento, de manera prudente y sin coacción.

Valor de inversión: valor de un activo para un propietario actual o potencial, para objetivos individuales de inversión o de operaciones.

Valor de mercado: cuantía estimada por la que un activo o pasivo debería intercambiarse en la fecha de valuación entre un comprador dispuesto a comprar y un vendedor dispuesto a vender, en una transacción libre, tras una comercialización adecuada en la que las partes hayan actuado con conocimiento, de manera prudente y sin coacción.

Valor de sinergia: elemento del valor adicional creado por la combinación de dos o más activos participaciones cuando el valor combinado es mayor que la suma de los valores separados.

Valor especial: cuantía que refleja ciertas cualidades particulares de un activo que son solamente de valor para un comprador especial.

Valor razonable: precio estimado para la transacción de un activo o pasivo entre dos partes identificadas, informadas y dispuestas que refleja los intereses respectivos de dichas partes¹.

¹ Esto no es de aplicación para valuaciones destinadas a la elaboración de estados financieros; véase la IVS 300

Marco Conceptual de las IVS

<u>Contenido</u>	<u>Párrafos</u>
Valuación y Juicio	1
Independencia y Objetividad	2-4
Competencia	5-6
Precio, Coste y Valor	7-10
El Mercado	11-15
Actividad del Mercado	16-18
Agentes del Mercado	19-20
Factores Específicos de una Entidad	21-23
Agregación	24-25
Base de Valor	26-29
Valor de Mercado	30-35
Costes de Transacción	36
Valor de Inversión	37-38
Valor Razonable	39-43
Valor Especial	44-47
Valor Sinergia	48
Hipótesis	49-52
Ventas Forzosas	53-55
Enfoques de Valuación	56
Enfoque de Comparación	57-58
Enfoque de Renta	59-62
Enfoque de Coste	63-64
Métodos de Aplicación	65
Inputs de Valuación	66-73

El marco conceptual de las IVS contiene conceptos, principios y definiciones de valuación generalmente aceptados en los cuales están basadas las IVS. Este marco conceptual debe tenerse en cuenta y aplicarse al trabajar siguiendo los estándares individuales y las aplicaciones de valuación.

Valuación y Juicio

1. La aplicación de los principios en estos estándares a situaciones específicas requerirá el ejercicio del juicio. Este juicio debe ser aplicado objetivamente y no debe alterar el resultado de la valuación al alza o a la baja. El juicio debe ser ejercitado teniendo en cuenta la finalidad de la valuación, la base de valor y cualesquiera otras hipótesis aplicables a la valuación.

2. El proceso de valuación requiere del valuador la emisión de un juicio imparcial sobre la relevancia dada a diversos datos o hipótesis para llegar a una conclusión. Para que una valuación sea creíble, es importante que se pueda ver que estos juicios han sido emitidos en un entorno que promueve la transparencia y minimiza la influencia de cualesquiera factores subjetivos en el proceso.

Normas Internacionales de Valuación 2011

3. Muchos estados dispones de leyes o reglamentos que solamente permiten a algunas personas la valuación de ciertas clases de activos para diversas finalidades. Adicionalmente, muchas organizaciones profesionales y proveedores de servicios de valuación tienen códigos éticos que requieren la identificación y declaración de potenciales conflictos de intereses. La finalidad de estos estándares es la de fijar principios y definiciones reconocidos internacionalmente para la preparación y redacción de informes de valuaciones. No incluye regulaciones sobre las relaciones entre los solicitantes de valuaciones y los que las llevan a cabo, ya que las cuestiones relativas a la conducta y comportamiento ético de los valuadores es competencia de las asociaciones profesionales y otros organismos con potestad reguladora sobre los valuadores.

4. Aunque la promulgación de reglas de conducta queda fuera del alcance de estos estándares, es sin embargo fundamental la existencia de controles y procedimientos adecuados para asegurar el grado necesario de independencia y objetividad en el proceso de valuación de forma que pueda verse que los resultados no están sesgados. Si bien la finalidad de valuación requiere que el valuador tenga un estado específico o declaración que confirme su capacidad, los requisitos están fijados en el estándar apropiado.

Competencia

5. Ya que la valuación requiere el ejercicio de la competencia técnica y el juicio, es fundamental que las valuaciones sean preparadas por un individuo o una empresa que cuenta con la competencia técnica adecuada, la experiencia y el conocimiento del objeto de la valuación, el mercado en el cual se comercia y la finalidad de la valuación.

6. Para valuaciones complejas o compuestas por muchos activos, es aceptable que el valuador busque la ayuda de especialistas en ciertos aspectos del encargo global, siempre que esto se declare en el ámbito de actuación (véase la IVS 101, ámbito de actuación).

Precio, Coste y Valor

7. El precio es la cantidad demandada, ofrecida o pagada por un activo. Debido a la capacidad financiera, motivaciones o intereses especiales de un determinado comprador o vendedor, el precio pagado puede ser diferente del valor asignado al activo por terceras personas.

8. El coste es la cantidad requerida para adquirir o crear un activo. Cuando ese activo ha sido adquirido o creado, el coste es un hecho. El precio está relacionado con el coste por que el precio pagado por un activo se convierte en el coste para el comprador.

9. El valor no es un hecho sino una opinión sobre:

- a) El precio que con más probabilidad se pague por un activo,
- b) Los beneficios económicos de poseer un activo.

10. La palabra "valuación" puede usarse para referirse al valor estimado (la conclusión de la valuación) o a la preparación del valor estimado (el acto de valuar). En estos estándares debería quedar claro a partir del contexto el significado que se le ha querido dar. Si hay lugar para la confusión o se necesita distinguir claramente entre ambos significados, se usan palabras adicionales.

El Mercado

11. Un mercado es un entorno en el cuales se intercambian bienes y servicios entre compradores y vendedores a través de un mecanismo de fijación de precio. El concepto de mercado implica que los bienes y servicios pueden ser intercambiados entre compradores y vendedores sin excesivas restricciones en sus actividades. Cada parte responderá a la relación de oferta y demanda y otros factores de fijación de precios, así como a su propio conocimiento de la utilidad relativa de los bienes o servicios y a sus necesidades y deseos individuales.

12. Para estimar el precio más probable que sería pagado por un activo, es de fundamental importancia entender el alcance del mercado en el cual ese activo serio negociado. Esto es debido a que el precio obtenido dependerá del número de compradores y vendedores en el mercado particular en la fecha de valuación. Para tener algún efecto sobre el precio, los compradores y vendedores deben tener acceso a ese mercado. Un mercado puede definirse según varios criterios. Entre ellos se encuentran:

- a) Los bienes o servicios que son negociados; por ejemplo, el mercado de vehículos de motor es distinto del mercado del oro.
- b) Las restricciones de escala o distribución; por ejemplo, un fabricante de bienes puede no tener la infraestructura de distribución o de marketing para vender a usuarios finales y los usuarios finales pueden no necesitar los bienes en el volumen en el cual son producidos por el fabricante.
- c) El ámbito geográfico; por ejemplo, el mercado para bienes o servicios similares puede ser local, regional, nacional o internacional.

13. Sin embargo, aunque en algún momento un mercado puede ser autónomo y estar poco influido por la actividad en otros mercados, tras un periodo de tiempo se influirán mutuamente. Por ejemplo, en un momento dado el precio de un activo en un estado puede ser mal alto que el obtenido para un activo idéntico en otro momento. Si se ignora cualquier posible efecto de distorsión provocado por restricciones gubernamentales al comercio o políticas fiscales, los oferentes incrementarían a lo largo del tiempo su oferta del activo hasta el estado el cual conseguirían mayor precio y reducirían el suministro hasta el estado en el cual el precio era inferior, llegando de este modo a una convergencia de precios.

14. Si no se deduce claramente del contexto, las referencias en las IVS al mercado se refieren al mercado en el cual el activo u obligación valuados son normalmente intercambiados en la fecha de valuación y al cual tiene acceso la mayoría de agentes del mercado, incluido el propietario actual.

15. Los mercados rara vez operan en un equilibrio constante entre la oferta y la demanda y en un nivel de actividad uniforme, debido a varias imperfecciones. Las imperfecciones del mercado más comunes son, entre otras, interrupciones de oferta, incrementos o decrementos súbitos de la demanda y la asimetría de información entre los agentes del mercado. Debido a que los agentes del mercado reaccionan a estas imperfecciones, en un momento dado un mercado puede estar adaptándose a cualquier cambio que haya provocado un desequilibrio. Una valuación que tenga por objetivo la estimación del precio más probable en el mercado debe reflejar las condiciones en el mercado relevante en la fecha de valuación y no un precio ajustado o suavizado basado en una supuesta restauración del equilibrio,

Actividades del Mercado

16. El grado de actividad en un mercado fluctuará. Aunque puede llegar a identificarse un nivel normal de actividad a lo largo de un periodo extenso, en la mayoría de mercados habrá periodos con un nivel de actividad significativamente superior o inferior a esta norma. Los niveles de actividad solo pueden ser expresados en términos relativos; por ejemplo, un mercado puede ser más o menos activo de lo que lo era en una fecha anterior. No hay una línea definida con precisión sobre lo que se considera un mercado activo o inactivo.

17. Cuando la demanda es alta en relación con la oferta, se espera que los precios suban, lo cual tiende a atraer a más vendedores al mercado y a un incremento de actividad. Lo contrario ocurre cuando la demanda es baja y los precios están cayendo. Sin embargo, distintos niveles de actividad pueden ser la respuesta a movimientos en el precio más que la causa de éstos.

18. La información sobre el precio de un mercado inactivo puede todavía ser un indicio del valor del mercado. Un periodo de precios en caída puede verse acompañados tanto de niveles más bajos de actividad como un incremento en las ventas que podría considerarse "forzado" (véase párrafos 53 a 55 infra). Sin embargo, hay vendedores en mercados decadentes que no están actuando bajo coacción, pasar por alto los indicios de los precios fijados por estos vendedores equivale a ignorar la realidad del mercado.

Agentes del Mercado

19. Las referencias en las IVS a los agentes del mercado lo son al total de individuos, empresas y otras entidades que están involucradas en transacciones reales o que están considerando la posibilidad de participar en una transacción de un tipo particular de activo. La intención de comerciar, así como las opiniones atribuidas a los agentes del mercado son las típicas de compradores y vendedores reales o potenciales y activos en el mercado en la fecha de valuación, no de cualquier individuo o entidad particular.

20. Al emprender una valuación basada en el mercado, las particularidades específicas del propietario actual o de un comprador potencial específico no son relevantes por que tanto el posible comprador como el posible vendedor son individuos o entidades hipotéticos con los atributos de un agente del mercado típico. Estos atributos son tratados en el marco conceptual del valor del mercado (véase párrafos 31(d) y 31(e)). El marco conceptual también requiere la exclusión de cualquier elemento de valor especial y de cualquier elemento de valor que no esté disponible para los agentes del mercado de forma general (véase párrafos 31(a) y 31 (f)).

Factores Específicos de una Entidad

21. Los factores que son específicos de un comprador o vendedor particular y no están disponibles en general para los agentes del mercado son excluidos de los Imputs usados en valuaciones basados en el mercado. Ejemplos de factores específicos de entidades que pueden no estar disponibles para los agentes del mercado son los siguientes:

- a) Valor adicional derivado de la creación de una cartera de activos similares.
- b) Sinergias únicas entre el activo y otros activos propiedad de la entidad,
- c) Restricciones o derechos legales,
- d) Beneficios o costes fiscales
- e) La habilidad para explotar el activo exclusivo de la entidad.

22. Por lo general, determinar si estos factores son específicos de una entidad o están disponibles para otros agentes del mercado se hace caso por caso. Por ejemplo, un activo puede no comerciarse por separado sino como parte de un grupo. Cualquier sinergia del activo con los activos relacionados del grupo sería transferida a los agentes del mercado y por lo tanto no sería específica de una entidad.

23. Si el objetivo de la valuación es determinar el valor a un propietario específico, los factores específicos de la entidad son reflejadas en la valuación del activo. Entre las situaciones en las cuales un propietario específico puede requerir el valor de un activo se cuentan los siguientes ejemplos:

- a) Prestar apoyo a decisiones de inversión,
- b) Revisar el rendimiento de un activo,

Agregación

24. El valor de un activo individual depende con frecuencia de su asociación con otros activos relacionados. Algunos ejemplos son:

- a) La compensación de activos y pasivos en una cartera de instrumentos financieros,
- b) Una cartera de bienes complementarios entre sí, proporcionando a un posible comprador masa crítica o presencia en lugares estratégicos.
- c) Un grupo de máquinas en una línea de producción, o el software requerido para operar una máquina o máquinas,
- d) Las recetas y patentes en las que se sustenta una marca,
- e) Tierras, edificios, plantas industriales y equipos interdependientes entre si y empleados en una empresa.

25. Cuando se requiere la valuación de activos que se encuentran en conjunción con otros complementarios o relacionados, es importante definir claramente si se va valorar al grupo o cartera de activos o bien cada activo individualmente. Si es esto último, es también importante establecer si cada activo debe ser valuado:

- a) Como un elemento individual, pero suponiendo que los otros activos están disponibles para un comprador, o
- b) Como un elemento individual, pero suponiendo que los otros activos no están disponibles para un comprador.

Base de Valor

26. Una base de valor es la declaración de las hipótesis fundamentales de medición de una valuación.

27. Describe los principios fundamentales en los cuales se basará el valor de tasación; por ejemplo, la naturaleza de la transacción hipotética, la relación y motivación de las partes y el alcance en el cual está el activo expuesto en el mercado. La base apropiada dependerá de la finalidad de la valuación. Una base de valor debería distinguirse claramente de:

- a) El enfoque o método utilizado para proporcionar un valor indicativo,

Normas Internacionales de Valuación 2011

- b) El tipo de activo que se está evaluando,*
- c) El estado actual o supuesto de un activo en el momento de la valuación,*
- d) Cualquier hipótesis adicional o hipótesis especial que modifique los principios fundamentales en circunstancias específicas.*

28. Una base de valuación puede estar contenida en una de estas tres categorías:

- a) La primera es la indicación del precio más posible que sería alcanzado en un intercambio hipotético en un mercado libre y abierto. El valor del mercado tal como se define en estos estándares entra en esta categoría.*
- b) La segunda es la indicación de los beneficios que una persona o entidad disfruta en tanto sea propietaria de un activo. El valor es específico de esa persona o entidad, y puede no ser relevante para los agentes del mercado en general. El valor de inversión y el valor especial tal como se definen en estos estándares entran en esta categoría.*
- c) La tercera es la indicación del precio que sería acordado razonablemente entre dos partes concretas de para el intercambio de un activo. Aunque las partes pueden no tener relación entre sí y negociar en condiciones de igualdad, el activo no está necesariamente expuesto al mercado y el precio acordado puede reflejar ventajas o desventajas que su propiedad otorga de manera específica a las partes involucradas más que al mercado en su conjunto. El valor razonable tal como se define en estos estándares entra en esta categoría.*

29. Las valuaciones pueden requerir del uso de varias bases de valor definidas por ley, regulación, contrato privado u otro documento. Aunque tales bases pueden parecer similares a las bases de valor definidas en estos estándares, salvo que el documento haga una referencia inequívoca a las IVS, su aplicación puede necesitar de un enfoque diferente del escrito en las IVS. Estas bases deben interpretarse y aplicarse de acuerdo con las estipulaciones del documento de origen. Ejemplos de bases de valor definidas en otras regulaciones son las bases de medición de valuaciones presentes en las Normas Internacionales de Información Financiera (NIF) y otros estándares contables.

Valor de Mercado

30. El valor de mercado es la cuantía estimada por la que un activo debería intercambiarse en la fecha de valuación entre un comprador dispuesto a comprar y un vendedor dispuesto a vender, en una transacción libre, tras una comercialización libre adecuada en la que las partes hayan actuado con conocimiento, de manera prudente y sin coacción.

31. La definición de valor de mercado será aplicada de acuerdo con el siguiente marco conceptual:

- a) “La cuantía estimada” se refiere al precio expresado en términos de dinero que puede pagarse por un activo de una transacción de mercado realizada en condiciones de igualdad entre partes independientes. El valor de mercado es el precio más estable que puede obtenerse razonablemente en la fecha de valuación en la conformidad con la definición del valor de mercado. Es el mejor precio razonablemente obtenible por el vendedor y el más ventajoso razonablemente obtenible por el comprador. Esta estimación excluye específicamente un precio estimado inflado o deflactado por condiciones o circunstancias especiales tales como una financiación atípica acuerdos de sale o leaseback,*

Normas Internacionales de Valuación 2011

consideraciones especiales o concesiones proporcionadas por cualquier asociado con la venta, o cualquier elemento de valor especial.

- b) "Un activo debería intercambiarse" se refiere al hecho de que el valor de un activo es la cantidad estimada más que un importante predeterminado o un precio de venta real. Es el precio en una transacción que cumple con todos los elementos de la definición de valor de mercado en la fecha de valuación.*
- c) "En la fecha de valuación" requiere que el valor sea temporalmente específico en una fecha determinada. Ya que los mercados y las condiciones del mercado pueden variar, el valor estimado puede ser incorrecto o inapropiado en otro momento. En montante de la valuación reflejara el estado y circunstancias reales del mercado en una fecha de valuación efectiva, no los de una fecha pasada o futura. La definición también presupone un intercambio simultáneo y el cumplimiento del contrato de venta sin ninguna variación en el precio que pudiera hacerse en otra circunstancia;*
- d) "Entre un comprador dispuesto a comprar" se refiere a que uno está motivado, pero no obligado a comprar a cualquier precio. Este comprador es asimismo uno que compra de acuerdo con las realidades del mercado actual y con las expectativas actuales del mercado, más que en relación con un mercado imaginario o hipotético que no puede ser demostrado o cuya existencia no puede preverse. Se presume que el comprador no pagaría un precio mayor que el que el mercado exige. El actual propietario está incluido entre quienes constituyen "el mercado";*
- e) "Y un vendedor dispuesto a vender" es un vendedor que ni está muy entusiasmado, ni se encuentra forzado a vender a cualquier precio ni está preparado para ofrecer un precio que no se considere razonable en el mercado actual. El vendedor dispuesto a vender está motivado para vender el activo en condiciones de mercado por el mejor precio obtenible en un mercado abierto después de una adecuada comercialización, cualquiera que este precio sea. Las circunstancias del propietario real no entran en estas consideraciones por que el vendedor dispuesto a vender es un propietario hipotético;*
- f) "En una transacción libre" es una transacción entre partes que no tienen una relación particular ni especial, como por ejemplo la de parentesco, la que hay entre una empresa matriz y sus filiales o la de casero e inquilino, que puede hacer que el nivel del precio no sea el propio del mercado o que esté inflado debido a un elemento de valor especial. Se presume que la transacción al valor de mercado se realiza entre partes no relacionadas, actuando cada una independientemente;*
- g) "Tras una comercialización adecuada" significa que el activo sería expuesto en el mercado de la manera más apropiada para lograr la venta al mejor precio razonablemente obtenido de acuerdo con la definición de valor de mercado. Se presume que el método de venta es el más apropiado para obtener el mejor precio en el mercado al cual tiene acceso el vendedor. La longitud de la exposición no es un periodo fijo sino que varía en función del tipo de activo y de las condiciones del mercado. El único criterio es que debe haber suficiente tiempo para permitir que el activo llame la atención de un número adecuado de agentes del mercado. El periodo de exposición tiene lugar con anterioridad a la fecha de valuación;*
- h) "En la que las partes hayan actuado con conocimiento, de manera prudente" presume que tanto el comprador dispuesto a comprar como el vendedor dispuesto a vender están razonablemente informados sobre la naturaleza y características del activo. Sus usos reales y potenciales y el estado del mercado en la fecha de valuación. Se presume de cada uno un uso prudente de esa información para buscar el precio más favorable para sus respectivas posiciones en la transacción. La prudencia es evaluada refiriéndose al estado*

Normas Internacionales de Valuación 2011

del mercado en la fecha de valuación, no en retrospectiva en alguna fecha de posterior. Por ejemplo, no es necesariamente imprudente para un vendedor vender activos en un mercado con precios en caída a un precio más bajo que el de niveles anteriores del mercado. En estos casos, como ocurre con otros intercambios en mercados con precios cambiantes, el comprador o vendedor prudente actuará de acuerdo con la mejor información del mercado disponible en ese momento;

- i) “Y sin coacción” establece que cada parte está motivada para emprender la transacción, pero no está forzada ni excesivamente coaccionada para completarla.*

32. El concepto de valor de mercado presupone un precio negociado en un mercado abierto y competitivo donde los participantes actúan libremente. El mercado para un activo puede ser un mercado internacional o uno local. El mercado puede estar compuesto de numerosos compradores y vendedores, o puede estar caracterizado por un número limitado de participantes. El mercado en el cual el activo está expuesto para la venta es aquel en el cual el activo intercambiado se intercambia normalmente (véanse párrafos 16 a 20 supra).

33. El valor de mercado de un activo reflejará su mayor y mejor uso. El mayor y mejor uso de un activo que maximiza su productividad y que es posible, está legalmente permitido y es financieramente viable. El mayor y mejor uso puede suponer la continuación a un uso ya existente de un activo o un bien un uso alternativo. Esto es determinado por el uso que un agente del mercado tendría pensado para el activo al formular el precio por el cual está dispuesto a pagar.

34. El mayor y mejor uso de un activo valuado individualmente puede ser diferente de su mayor y mejor uso como parte de un grupo, donde su contribución al valor conjunto debe tenerse en cuenta.

35. La determinación del mayor y mejor uso implica considerar lo siguiente:

- a) Para establecer si un uso es posible, se deberá tener en cuenta qué considerarían razonable los agentes del mercado,*
- b) Para reflejar el requisito de ser permitido legalmente, cualquier restricción legal en el uso de ese activo, como por ejemplo las urbanísticas, deben tenerse en cuenta,*
- c) El requisito de que el uso debe ser financieramente viable debe tenerse en cuenta si un uso alternativo, físicamente posible y permitido legalmente, generaría un rendimiento suficiente a un agente de mercado típico, después de deducir los costes de conversión a ese uso, además del rendimiento derivado del uso existente.*

Costes de Transacción

36. El valor de mercado es el precio estimado de intercambio de un activo sin tener en cuenta los costes de venta del vendedor ni los de compra del comprador y sin ningún ajuste por 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 el propietario o un propietario potencial, para objetivos individuales de inversión o de operaciones.

38. Esta es una base de valor específica de una entidad. Aunque el valor de un activo para su propietario puede ser el mismo que la cantidad que pueda obtener de su venta a otra parte, esta base de valor refleja los beneficios recibidos de una entidad por poseer el activo y, por tanto, no implica necesariamente un intercambio hipotético. El valor de inversión refleja las circunstancias y objetivos financieros de la entidad para la cual la valuación se está produciendo. Es usado con frecuencia para medir el rendimiento de la inversión. Las diferencias entre el valor de inversión de un activo y su valor de mercado proporcionan la motivación o que los compradores o vendedores necesitan para entrar en el mercado.

Valor Razonable

39. El valor razonable es el precio estimado para la transacción de un activo o un pasivo entre dos partes identificadas, informadas y dispuestas, que refleja los intereses respectivos de dichas partes.

40. La definición de valor razonable de las NIIF es diferente de la anterior. La IVSB considera que las definiciones de valor razonable de las NIIF con generalmente consistentes con la de valor de mercado. Las definiciones y aplicaciones de valor razonable bajo las NIIF se tratan en la IVS 300, valuaciones para la elaboración de estados financieros.

41. Para finalidades distintas del uso en estados financieros, el valor razonable puede distinguirse del valor de mercado. El valor razonable requiere que el precio sea valorado como razonable entre dos partes identificadas teniendo en cuenta las ventajas e inconvenientes que cada uno obtiene de la transacción. Es comúnmente aplicado en un contexto judicial. En contraste, el valor de mercado requiere que cualquier ventaja que no esté disponible generalmente para todos los agentes del mercado no sea tomada en cuenta.

42. El concepto de valor razonable es más amplio que el de valor de mercado. Aunque en muchos casos el precio razonable para dos partes será igual que el que pueda encontrarse en el mercado, habrá casos en los que la valoración a valor razonable implicará tener en cuenta cuestiones que deben ser pasadas por alto en la valoración a valor de mercado, como por ejemplo los elementos de valor especial que afloran como resultado de la combinación de participaciones.

43. Ejemplos de uso de valor razonable son:

- a) Determinación de un precio que sea razonable para una participación en una empresa no cotizada, cuando el reparto de dos participaciones de dos propietarios específicos puede conllevar que el precio razonable entre ellos sea diferente del precio que podría obtenerse en el mercado.
- b) Determinación de un precio que sería razonable entre un arrendador y un arrendatario para la transferencia permanente del activo arrendado o para la cancelación del arrendamiento.

Valor Especial

44. El valor especial es la cuantía que refleja ciertas cualidades particulares de un activo que son solamente de valor para un comprador especial.

45. *Un comprador especial es un comprador concreto para el cual un activo determinado tiene un valor especial debido a ventajas que se derivan de su propiedad que no están disponibles para otros compradores del mercado.*

46. *Un valor especial puede aflorar cuando un activo tiene tributos que lo hacen más atractivo a un comprador especial que a cualquier otro comprador en el mercado. Estos atributos pueden ser características físicas, geográficas, económicas o legales de un activo. El valor de mercado requiere que se pase por alto cualquier elemento de valor especial porque en un momento dado solamente se supone que hay un comprador dispuesto a comprar, no un comprador particular.*

47. *Cuando se identifica un valor especial, debe indicarse y distinguirse claramente del valor de mercado.*

Valor de Sinergia

48. *El valor de sinergia es un elemento de valor adicional creado por la combinación de dos o más activos o participaciones cuando el valor combinado es mayor que la suma de los valores separados. Si las sinergias están disponibles solamente a un comprador especial, este valor es un ejemplo de valor especial.*

Hipótesis

49. *Además de declarar la base de valor, es con frecuencia necesario introducir una o varias hipótesis para aclarar el estado del activo en el intercambio hipotético o las circunstancias bajo las cuales se supone que el activo es intercambiado. Tales hipótesis deben tener un efecto significativo en el valor.*

50. *Ejemplos de hipótesis adicionales de uso común son, entre otros:*

- *La hipótesis de que un negocio se transmite como una entidad operacional completa,*
- *La hipótesis de que algunos activos empleados en un negocio son transmitidos sin el negocio, ya sea individualmente o en un grupo,*
- *La hipótesis de que un activo individualmente valuado es transmitido junto con otros activos complementarios (véanse párrafos 24 y 25 supra),*
- *La hipótesis de que un paquete de acciones se transmite como un bloque o individualmente,*
- *La hipótesis de que un inmueble ocupado por su dueño está vacío en la transmisión hipotética.*

51. *Cuando se plantea una hipótesis que supone hechos distintos de los existentes en la fecha de la valuación, se convierte en una hipótesis especial (véase la IVS 101, ámbito de actuación). Las hipótesis especiales son usadas frecuentemente para ilustrar el efecto de posibles cambios en el valor de un activo. Son designadas como “especiales” para destacar al usuario de una valuación que la conclusión de esa valuación puede variar con un cambio en las circunstancias actuales o que refleja un punto de vista que no sería adoptado generalmente por los agentes de mercado en la fecha de valuación.*

52. *Hipótesis e hipótesis especiales deben ser razonables y relevantes y considerar la finalidad para el cual se requiere la valuación.*

Ventas Forzosas

53. El término “venta forzosa” es utilizado con frecuencia en circunstancias en las cuales un vendedor está obligado a vender y, como consecuencia, no es posible llevar a cabo un periodo adecuado de comercialización. El precio que puede obtenerse en estas circunstancias dependerá de la naturaleza de la presión en el vendedor y de las razones por las cuales no pueden emprenderse una comercialización adecuada. Puede asimismo reflejar las consecuencias que tendría para el vendedor su fracaso en llevar a cabo la venta en el periodo disponible. A no ser que se conozca la naturaleza y la razón de las restricciones del vendedor, no es posible realizar una estimación real del precio que podría obtenerse en una venta forzosa. El precio que el vendedor aceptará en una venta forzosa reflejará sus circunstancias particulares más que las propias de un hipotético vendedor dispuesto a vender en la definición de valor de mercado. El precio que puede obtenerse en una venta forzosa solo puede guardar alguna relación con el valor de mercado u otras bases de valor definidas en este estándar como resultado de una mera coincidencia. Una “venta forzosa” es la descripción de una situación bajo la cual un intercambio tiene lugar, no una base de valor distinta.

54. Si se necesita indicar el precio obtenible en circunstancias de venta forzosa, será necesario identificar claramente las razones de las restricciones del vendedor, incluyendo las consecuencias del fracaso en la venta en el periodo especificado, introduciendo las hipótesis adecuadas. Si estas circunstancias no existen en la fecha de valuación, deben identificarse claramente como hipótesis especiales.

55. Las ventas en un mercado inactivo o en decadencia no son automáticamente “ventas forzosas” simplemente porque un vendedor puede esperar un mejor precio si las condiciones mejoran. Excepto que un vendedor esté obligado a vender en un plazo de tiempo que le impida emprender una comercialización adecuada, el vendedor será considerado un vendedor dispuesto a vender a los efectos de la definición de valor de mercado (véase párrafos 18 y 31 (e) supra)

Enfoques de Valuación

56. Puede utilizarse uno o más enfoques de valuación para llegar a la valuación definida con la apropiada base de valor (véanse párrafos 26 a 29 supra). Los tres enfoques descritos y definidos en este Marco Conceptual son los principales usados en valuación. Están basados en los principios económicos del precio de equilibrio, previsión de beneficios y sustitución.

Enfoque de Comparación

57. El enfoque de comparación proporciona una indicación de valor comparando el activo con otros idénticos o similares y con información disponible sobre el precio.

58. Bajo este enfoque, el primer paso consiste en considerar los precios de transacciones de activos idénticos o similares que se hayan dado recientemente en el mercado. Si ha habido pocas transacciones recientes, puede también ser apropiado considerar los precios de activos idénticos o similares disponibles en un catálogo u ofrecidos para la venta suponiendo que la relevancia de esta información está establecida claramente y se analiza críticamente. Puede ser necesario ajustar la información del precio a partir de otras transacciones para reflejar cualquier diferencia en las condiciones de la transacción actual y en la base de valor y cualquier hipótesis que se vaya a adoptar en la valuación que va a emprenderse. Puede haber

también diferencias en las características legales, económicas o físicas de los activos en otras transacciones y en el activo objeto de la valuación.

Enfoque de Renta

59. El enfoque de renta proporciona una indicación del valor convirtiendo flujos de efectivo futuros a un único valor de capital actual.

60. Este enfoque tiene en cuenta las rentas que un activo generará a lo largo de su vida útil e indica el valor a través de un proceso de capitalización. La capitalización indica la conversión de una renta en una suma de capitales mediante la aplicación de una tasa de descuento apropiada. El flujo de rentas puede provenir de uno o varios contratos, o se no contractual, como por ejemplo el beneficio previsto generado por el uso del activo o bien por la inversión en él.

61. Son, entre otros, métodos que adoptan el enfoque de actualización de rentas:

- Actualización de rentas, en el que una tasa de capitalización global o para todos los riesgos se aplica a la renta de un único periodo representativo,*
- Descuento de flujos de efectivo, en el que una tasa de descuento se aplica a una serie de flujos de efectivo de períodos futuros para descontarlos a un valor actual,*
- Varios modelos de valoración de opciones.*

62. El enfoque de renta puede aplicarse a pasivos considerando los flujos de efectivo requeridos para satisfacer la deuda hasta que quede saldada.

Enfoque del Coste

63. El enfoque del coste proporciona una indicación del valor utilizando el principio económico según el cual un comprador no pagará por un activo más que el coste de obtener otro activo de igual utilidad, ya sea por compra o construcción.

64. Este enfoque está basado en el principio según el cual el precio que un comprador en el mercado pagaría por el activo objeto de la valuación no sería superior al coste de comprar o construir un activo equivalente, salvo si hay involucrados excesivos factores de tiempo, incomodidad, riesgo u otros. Con frecuencia, el activo objeto de la valuación será menos atractivo que el alternativo que podría ser comprado o construido debido a su antigüedad u obsolescencia. Cuando este es el caso, pueden hacer falta algunos ajustes en el coste del activo alternativo dependiendo de la base de valor requerida.

Métodos de Aplicación

65. Cada uno de estos enfoques principales de valuación incluye diferentes métodos de aplicación detallados. Varios métodos usados para diferentes clases de activos son objeto de discusión en los Estándares de activos.

Inputs* de Valuación

66. Los inputs de valuación se refieren a los datos y otra información que se utiliza en cualquier enfoque de valuación descrito en este estándar. Estos inputs pueden ser reales o hipotéticos.

67. Ejemplos de inputs reales son, entre otros:

- Precios alcanzados por activos idénticos o similares,
- Flujos de efectivo reales generados por un activo,
- El coste real de activos idénticos o similares.

68. Ejemplos de inputs hipotéticos son entre otros:

- Flujos de efectivo estimados o proyectados,
- El coste estimado de un activo hipotético,
- La actitud percibida hacia el riesgo de los agentes del mercado

69. Normalmente, se concede más importancia a los inputs reales; sin embargo, cuando estos son menos relevantes, como, por ejemplo, cuando las pruebas de transacciones reales están anticuadas, los flujos de efectivo históricos no son indicativos de flujos de efectivo futuros o la información de costes reales es histórica, los inputs hipotéticos serán más relevantes.

70. Una valuación será normalmente más certera cuando se dispone de varios inputs. Cuando hay solamente un número limitado de inputs, se deben investigar verificar los datos con una especial precaución.

71. Cuando le input implica la prueba de una transacción, se debe verificar cuidadosamente si las condiciones de esa transacción se hicieron de acuerdo con la base de valor requerida.

72. La naturaleza y procedencia de los inputs de la valuación deben reflejar la base de valor, que a su vez depende de la finalidad de la valuación. Por ejemplo, pueden usarse varios enfoques y métodos para indicar el valor de mercado siempre que utilicen datos derivados del mercado. El enfoque de comparación usará por definición inputs derivados del mercado. Para indicar el valor de mercado, el enfoque de renta debe aplicarse utilizando inputs e hipótesis que serían adoptados por agentes del mercado. Para indicar el valor de mercado utilizando el enfoque de coste, se deben determinar el coste de un activo de igual utilidad y su depreciación adecuada a través del análisis de costes y depreciaciones con base en el mercado. Los datos disponibles y las circunstancias relativas al mercado del activo objeto de valuación determinarán qué método o métodos de valuación son más relevantes y apropiados. Si se basan en datos derivados del mercado analizados adecuadamente, cada enfoque o método usado debería suministrar una indicación de valor de mercado.

73. Ciertos enfoques y métodos de valuación son por lo general comunes a varios tipos de valuación. Sin embargo, valuaciones de diferentes tipos de activos implican diferentes procedencias de datos, que deben reflejar el mercado en el cual los activos se valuarán. Por ejemplo, la inversión subyacente en un bien inmueble propiedad de una compañía será valuada en el contexto del mercado pertinente de bienes inmuebles en el cual el bien inmueble

* aunque también existe el término "insumo" para referirse a "input", en esta edición se prefiera esta a aquella (nota del traductor)

Normas Internacionales de Valuación 2011
se negocia, en tanto que las acciones de la propia compañía serán valuadas en el contexto del
mercado en el cual se negocian estas acciones.

Estándares Generales

IVS 101 Alcance del Trabajo

Contenido	párrafos
<i>Principio general</i>	1
<i>Requisitos</i>	2
<i>Cambios en el alcance del trabajo</i>	3
<i>Fecha de entrada en vigor</i>	4

Principio General

1. Existen muchos tipos y niveles de asesoría de valuación que pueden prestarse. Las IVS están diseñadas para resultar de aplicación a un amplio abanico de encargos de valuación. Las valuaciones han de ser adecuadas a su finalidad y también es importante que el destinatario comprenda qué es lo que va a recibir y cuáles son las limitaciones de uso de la valuación, el alcance de la inspección, los procedimientos que se van a adoptar, las hipótesis que se van a realizar y las limitaciones que resultarán de aplicación. El alcance del trabajo puede prepararse al comienzo o durante el progreso del encargo de valuación, pero antes de que la valoración y el informe hayan finalizado.

Requisitos

2. se preparará y confirmará un alcance del trabajo, por escrito, que trate los aspectos descritos más abajo. Para ciertas clases de activos o aplicaciones, puede haber variaciones a este estándar o cuestiones adicionales que deben incluirse o considerarse al preparar el alcance del trabajo. Esto puede encontrarse en los estándares de activos correspondientes o en las aplicaciones de valuación.

a) Identificación y Estado 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 en condiciones de proporcionar una valuación objetiva e imparcial;
- iii. Si el valuador tiene alguna conexión significativa o está involucrado con el objeto de la valuación o la parte que solicita la valuación;
- iv. Que el valuador es competente para emprender la valuación. Si el valuador necesita buscar ayuda sustancial de otros en relación con algún aspecto del encargo, se deberá acordar y registrar la naturaleza de esta colaboración, así como su grado de confianza.

b) Identificación del Cliente y Cualesquiera Otros Usuarios Previstos.

Es importante, al determinar la forma y el contenido del informe de valuación, la confirmación de aquellos para quienes la valuación se está llevando a cabo, para asegurarse de que contiene la información adecuada a sus necesidades.

Se deberá acordar y registrar cualquier restricción respecto de las personas que basarán sus decisiones en la valuación.

c) Finalidad de la Valuación

Se debe indicar claramente la finalidad de para cual se está preparando la valuación; por ejemplo, una valuación necesaria para garantizar una deuda, para una transmisión de títulos o para una emisión de acciones. La finalidad de la valuación determinará la base de valor.

Es importante que las valuaciones no estén usadas fuera de contexto o para finalidades para las cuales no están pensadas.

d) Identificación del Activo o Pasivo Objeto de la Valuación

Es posible que se necesite una aclaración para distinguir entre un activo y un interés en derecho de uso de ese activo.

Si la valuación es de un activo que se utiliza en conjunción con otros activos, será necesario aclarar si estos activos están incluidos en la valuación, excluidos, pero suponiéndolos disponibles o excluidos y suponiéndolos no disponibles (véase marco conceptual de las IVS, párrafos 24 y 25)

e) Base de Valor

La base para la valuación debe ser adecuada a su finalidad. Se deberá citar la procedencia de la definición de cualquier base de valor usada o bien explicar dicha base. Las bases para la valuación reconocidas por las IVS están definidas y se tratan en el marco conceptual de las IVS, pero pueden usarse otras bases. Es también necesario aclarar la divisa en la cual se redactará el informe de valuación.

f) Fecha de Valuación

La fecha de valuación se define en las IVS como la fecha en la cual es de aplicación la opinión de valuación. Puede ser distinta a la fecha en la cual se emite el informe de valuación o la fecha en la cual se comienza o terminan las investigaciones.

g) Alcance de la Investigación

Cualesquiera limitaciones o restricciones en la inspección, consulta o análisis para la finalidad de la valuación deberán establecerse en el alcance del trabajo.

Si la información pertinente no está disponible debido a que las condiciones del encargo restringen la investigación y si el encargo se ha aceptado, entonces estas restricciones y otras hipótesis necesarias o hipótesis especiales deberán quedar registradas en el alcance del trabajo.

h) Naturaleza y Procedencia de la Información de Base

Se deberá acordar y registrar la naturaleza y procedencia de cualquier información pertinente en la cual se debe confiar sin una verificación específica durante el proceso de valuación.

i) Hipótesis e Hipótesis Especiales

Se deberán acordar y registrar todas las hipótesis y cualesquiera hipótesis especiales que se incorporen a la elaboración de la valuación y en la redacción del informe.

Las hipótesis son cuestiones que pueden aceptarse razonablemente como hechos en el contexto del encargo de valuación sin que se lleve a cabo una investigación o verificación específica. Son cuestiones que, una vez declaradas, deben aceptarse para entender la valuación.

Una hipótesis especial es una hipótesis que supone hechos que difieren de los hechos reales existentes en la fecha de valuación o que no sería supuesta por un agente del mercado típico en una transacción realizada en la fecha de valuación.

Las hipótesis especiales son frecuentemente utilizadas para ilustrar el efecto que sobre el valor tendrían cambios en las circunstancias. Son ejemplos de hipótesis especiales:

- *Que un edificio proyectado se ha terminado realmente en la fecha de valuación,*
- *Que un contrato específico existía en la fecha de valuación, aunque entonces no estaba realmente perfeccionado,*
- *Que un instrumento financiero es valuado utilizando una curva de tipos de interés diferente de la que usaría un agente del mercado.*

Solo deberán introducirse hipótesis e hipótesis especiales razonables y pertinentes en relación con la finalidad para la cual se requiere la valuación.

j) Restricciones en el Uso, Distribución o Publicación

Cuando sea necesario o deseable restringir el uso que de la valuación pueden hacer quienes de ella dependan, esto deberá registrarse. Si se identifican cuestiones que pueden hacer que la valuación requiera de restricciones, esto deberá registrarse también.

k) Confirmación de que la Valuación va a Emprenderse en Conformidad con las IVS

Aunque se requiere confirmar la conformidad con las IVS, pueden darse ocasiones en las cuales la finalidad de la valuación exige desviarse de las IVS. Se deberá identificar cualquier desviación junto con su justificación correspondiente. Una desviación no quedará justificada si conduce a una valuación engañosa.

l) Descripción del Informe

Se deberá acordar y registrar la confirmación del formato del informe que se va a entregar. Deberá hacerse referencia a cualquier contenido a cualquier contenido que vaya a excluirse de entre los especificados en la IVS 103, elaboración de informes.

Cambios en el Alcance del trabajo

3. Algunas de las cuestiones indicadas más arriba pueden no ser determinadas hasta que el encargo está en marcha, o bien pueden surgir cambios en el alcance del trabajo que son necesarios durante el transcurso del encargo; por ejemplo, pueden disponerse de información adicional o puede surgir una cuestión que exija investigación adicional. Los requisitos del alcance del trabajo pueden contenerse en un único documento emitido al comienzo o una serie de documentos preparados durante el transcurso del encargo siempre que todas estas cuestiones estén registradas antes de que el encargo se complete y el informe de valuación se emita.

Fecha de Entrada en Vigor

4. Este estándar estará vigente desde el 1 de enero de 2012, aunque se aconseja adoptarlo con anterioridad a esa fecha.

IVS 102 Implementación

Contenido

párrafos

<i>Principio general</i>	1
<i>Investigaciones</i>	2-4
<i>Enfoques de valuación</i>	5-7
<i>Registro de la valuación</i>	8
<i>Fecha de entrada en vigor</i>	9

Principio General

1. Los encargos de valuación deberán realizarse de acuerdo con los principios fijados en este estándar y las condiciones establecidas en el alcance del trabajo.

Investigaciones

2. Las investigaciones realizadas durante el transcurso del encargo de valuación deben ser adecuadas teniendo en cuenta la finalidad para la cual se requiere la valuación y la base de valor de la que se vaya a informar.

3. Deberán reunirse pruebas suficientes, a través de medios como la inspección, las consultas, la computación y el análisis, para asegurarse de que la valuación cuenta con el sustento adecuado. En la determinación de la amplitud de las pruebas necesarias, es necesario un juicio profesional para asegurarse de que la información que va a obtenerse es adecuada teniendo en cuenta la finalidad de la valuación. Por razones de conveniencia práctica, es normal acordar límites en la amplitud de las investigaciones del valuador. Cualquiera de estos límites deberá registrarse en el alcance del trabajo.

4. La finalidad de la valuación la base de valor, la amplitud y límites de las investigaciones y cualquier fuente de información en la cual se deba confiar se registran en el alcance del trabajo (véase la IVS 101, Alcance del trabajo). Si durante el transcurso del encargo se hace evidente que las investigaciones incluidas en el alcance del trabajo no darán por resultado una valuación creíble o si la información que deben proveer terceros no está disponible o es inadecuada, se deberá someter al alcance del trabajo a una revisión adecuada.

Enfoques de Valuación

5. se deberán considerar los enfoques de valuación pertinentes y apropiados. Los principales enfoques de valuación se describen en el marco conceptual de las IVS y los métodos comúnmente usados como aplicación de estos enfoques a diferentes tipos de activos son tratados en los comentarios a los estándares de activos.

6. El enfoque o método de valuación más apropiado dependerá de considerar lo siguiente:

- La base de valor adoptada, determinara por la finalidad de la valuación,
- La disponibilidad de los inputs y datos de valuación,
- Los enfoques o métodos usados por los participantes en el mercado correspondiente.

7. Pueden usarse más de un enfoque o método de valuación para llegar a una indicación de valor, especialmente cuando hay insuficientes inputs factuales u observables para obtener una conclusión fiable por un único método. Cuando se usa más de un enfoque o método, las indicaciones del valor resultantes deben ser analizadas y conciliadas para llegar a una conclusión de valuación.

Registro de la Valuación

8. Se debe guardar un registro del trabajo hecho durante el proceso de valuación, durante un periodo razonable de tiempo considerando cualquier registro legal o regulatorio. Para cumplir con las tales regulaciones, este registro incluirá los inputs más importantes, todos los cálculos, investigaciones y análisis de relevancia para la conclusión final y una copia de cualquier borrador o informe final proporcionado al cliente.

Fecha de Entrada en Vigor

9. Este estándar estará vigente desde el 1 de enero de 2012, aunque se aconseja adoptarlo con anterioridad a esa fecha.

IVS 103 Elaboración de informes

Contenido

párrafos

Principio general	1-3
Contenidos del informe	4-5
Fecha de entrada en vigor	6

Principio general

1. El último paso en el proceso de valuación consiste en comunicar el valor a la parte solicitante y cualesquiera otros potenciales usuarios. Es esencial que el informe de valuación comunique la información necesaria para la adecuada comprensión de la valuación. Un informe de valuación no deberá ser ambiguo o engañoso y deberá proporcionar al lector interesado una comprensión clara de la valuación suministrada.

2. Para hacerlo comparable, pertinente y creíble, el informe de valuación deberá establecer una descripción clara y precisa del alcance del encargo, de su finalidad y uso pretendido, una confirmación de la base de valor usada y una declaración de cualquier hipótesis, hipótesis especial, incertidumbre sustancial o condiciones restrictivas que afecten directamente la valuación.

3. Este estándar es de aplicación a todos los informes de valuación, ya sean impresos en papel o transmitidos electrónicamente. Para algunas clases de activos o aplicaciones a este estándar o requisitos adicionales de los cuales debe informarse. Estas pueden encontrarse en el estándar de activos o aplicación de valuación correspondiente.

Contenido del informe

4. La finalidad de la valuación, la complejidad del activo que se valúa y los requisitos de los usuarios determinarán el nivel de detalle apropiado para el informe de valuación. El formato del informe y cualquier exclusión de los requisitos de contenido indicados en este estándar deben haber sido acordados y registrados en el alcance del trabajo.

5. Todos los informes de valuación deberán incluir una referencia a las cuestiones listadas más abajo. Los ítems (a) a (k) en esta lista se refieren a aspectos que deberían ser registrados en el alcance del trabajo (véase la IVS 101, alcance del trabajo). Es recomendable que el alcance del trabajo sea mencionado en el informe.

a) Identificación y Estado del Valuador

El valuador puede ser un individuo o una empresa. Deberá incluirse una declaración que confirme que el valuador está en condiciones de proporcionar una valuación objetiva e imparcial y que es competente para emprender la valuación.

El informe deberá incluir la firma del individuo o empresa responsable de la valuación.

Si el valuador ha obtenido ayuda de otros en relación con algún aspecto del encargo, se deberá mencionar en el informe la naturaleza de esta colaboración, así como su grado de confianza.

b) Identificación del Cliente y Cualesquiera Otros Potenciales Usuarios

La parte solicitante de la valuación deberá ser identificada, así como cualesquiera otras partes de las cuales se espera que puedan usar la valuación (véase también (j) infra)

c) finalidad de la Valuación

Se deberá indicar claramente la finalidad de la valuación.

d) Identificación del Activo o Pasivo Objeto de la Valuación

Es posible que se necesite una aclaración para distinguir entre un activo y un interés en o derecho de uso de ese activo.

Si la valuación es de un activo que se utiliza en conjunción con otros activos, será necesario aclarar si esos activos están incluidos en la valuación, excluidos, pero suponiéndolos disponibles o excluidos y suponiéndolos no disponibles (véase marco conceptual de las IVS, párrafos 24 y 25).

e) Base de Valor

La base deberá ser adecuada a su finalidad. Se deberá citar la procedencia de la definición de cualquier base de valor usada o bien explicar dicha base. Algunas bases para la valuación comunes están definidas y se tratan en el marco conceptual de las IVS.

F) Fecha de Valuación

La fecha de valuación se define en las IVS como la fecha en la es de aplicación la opinión de valuación. Puede ser distinta a la fecha de valuación en la cual se emite el informe de valuación o la fecha en la cual se comienzan o terminan las investigaciones. Cuando sea importante, estas fechas deben distinguirse con claridad en el informe.

g) Alcance de la Investigación

El alcance de las investigaciones emprendidas, incluidas las limitaciones en las investigaciones fijadas en el alcance del trabajo, deberán ser declaradas en el informe.

h) Naturaleza y Procedencia de la Información de Base

Se deberá declarar la naturaleza y procedencia de cualquier información pertinente en la cual se deba confiar sin una verificación específica durante el proceso de valuación.

i) Hipótesis e Hipótesis Especiales

Se deberán indicar claramente todas las hipótesis y cualquier hipótesis especial que se hayan hecho.

j) Restricciones en el Uso, Distribución o Publicación

Cuando sea necesario o deseable restringir el uso que de la valuación pueden hacer quienes de ella dependan, esto deberá indicarse.

K) Confirmación de que la Valuación se ha Realizado en Conformidad con las IVS

Aunque se requiere confirmar la conformidad con las IVS, pueden darse ocasiones en las cuales la finalidad de la valuación exige desviarse de las IVS. Se deberá identificar cualquier desviación junto con su justificación correspondiente. Una desviación no quedara justificada si conduce a una valuación engañosa.

l) Enfoque de Valuación y Razonamiento

Para entender el importe de la valuación en su contexto, el informe deberá hacer referencia al enfoque o enfoques adoptados, los inputs principales y las razones más importantes para las conclusiones alcanzadas.

Este requisito no es de aplicación si se ha acordado y registrado específicamente en el alcance del trabajo que un informe de valuación deberá ser provisto sin razones u otra información de apoyo.

m) Montante de la Valuación o Valuaciones

El montante debería ser expresado en la divisa de aplicación.

n) Fecha del Informe de Valuación

La fecha en la cual se emite el informe deberá ser incluida. Puede diferir de la fecha de valuación (véanse (f) supra).

Fecha de Entrada en Vigor

6. este estándar estará vigente desde el 1 de enero del 2012, aunque se aconseja adoptarlo con anterioridad a esa fecha.

Estándares de activos

IVS 200 Empresas y Participaciones en Empresas

Contenido	Párrafos
ESTÁNDAR	
1 <i>Ámbito de trabajo</i>	2-3
<i>Implementación</i>	4
<i>Elaboración de informes</i>	5
<i>Fecha de entrada en vigor</i>	6
Comentario	
<i>Definiciones</i>	C1
<i>Empresas</i>	C2-C4
<i>Derechos de propiedad</i>	C5-C7
<i>Información de empresa</i>	C8-C12
<i>Enfoques de la valuación</i>	C13-C14
<i>Enfoques de comparación</i>	C15-C21
<i>Enfoque de renta</i>	C22-C23

ESTÁNDAR

1. Los principios contenidos en los estándares generales son de aplicación en las valuaciones de empresas y participaciones empresariales. Este estándar solamente incluye modificaciones, requisitos adicionales y ejemplos específicos de cómo se aplican los estándares generales en valuaciones a las cuales se aplica este estándar.

Alcance del trabajo (IVS 101)

2. Para cumplir con el requisito de identificación del activo o pasivo objeto de la valuación establecido en la IVS 101, párrafo 2 (d), se debe registrar la participación específico en la empresa que se va a valorar. Esto incluirá aspectos como la estructura legal de la empresa, si es un interés total o parcial, si está limitada a o excluye algunos activos o pasivos y la clase de activos o acciones implicadas.

3. Son hipótesis o hipótesis especiales típicas que deben ser indicadas para cumplir con las IVS 101, párrafo 2(i) al valorar una empresa o participación empresarial, las siguientes:

- En el caso de un interés parcial, una hipótesis que aclare si el propietario o propietarios de la participación o las participaciones restantes están intentando venderlas o mantenerlas.
- Si ciertos activos o pasivos de la empresa deben ser pasados por alto

Implementación (IVS 102)

4. Si la valuación es de una participación que otorga la habilidad de liquidar los activos de la empresa, se deberá tener en cuenta si el valor total de los activos vendidos individualmente tras la liquidación excedería el valor combinado como empresa en funcionamiento.

Elaboración de informes (IVS 103)

5. No hay requisitos adicionales para las empresas y participaciones en empresas más allá de la inclusión de referencias adecuadas a los aspectos tratados en el alcance del trabajo de acuerdo con los párrafos 2 y 3 anteriores.

Fecha de entrada en vigor

6. este estándar estará vigente desde el primero de enero de 2012, aunque se aconseja adoptarlo con anterioridad a esa fecha.

COMENTARIO

Definiciones

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

a) Valor de la empresa: valor total de los fondos propios más el valor de su deuda o pasivos relacionados con la deuda, menos la tesorería existente para hacer frente a la deuda.

b) Valor de los fondos propios: valor de la empresa para sus propietarios.

Empresas

C2. Una empresa es una actividad comercial, industrial, de servicios o de inversiones. La valuación de una empresa puede comprender el total de la actividad de la entidad o una parte de dicha actividad. Es importante diferenciar entre el valor de una empresa como entidad y el valor de los activos y pasivos individuales de dicha entidad. Si la finalidad de la valuación requiere que los activos o pasivos individuales sean valuados y si esos activos son separables de la empresa y capaces de transmisión independiente, esos activos o pasivos deberían ser valuados aisladamente y no por prorratio del valor de la empresa entera. Antes de emprender la valuación de una empresa, es importante establecer si la valuación es de toda la entidad, de algunas acciones o una participación en la entidad, de una actividad específica de la entidad o de ciertos activos o pasivos.

C3. Las valuaciones de empresas se necesitan para diferentes finalidades, como adquisiciones, fusiones y ventas de empresas, fiscalidad, litigios, procedimientos de insolvencia y redacción de estados financieros de la valuación.

Derechos de propiedad

C5. Los derechos, privilegios o condiciones que lleva aparejada la propiedad de una participación, ya sea como autónomo, corporación o sociedad, deben ser considerados en el proceso de valuación. Los derechos de propiedad son normalmente definidos en una jurisdicción por medio de documentos legales tales como estatutos, reglamentos internos, acuerdos para-sociales, etc. Los derechos de propiedad pueden ser sobre una parte sobre participación de una empresa o sobre la empresa entera. En algunas situaciones puede ser también necesario distinguir entre propiedad y usufructo. Deberían diferenciarse con cuidado los derechos y las obligaciones inherentes a los intereses de aquellos que pueden estar contenidos en un acuerdo entre los actuales accionistas o partícipes.

C6. Los documentos pueden contener restricciones sobre la transmisión de las participaciones, así como disposiciones que exigen la base de valuación que debe adoptarse en el caso de una transmisión de la participación. Por ejemplo, los documentos pueden estipular que la participación debería ser valuada como fracción prorrateada del capital total emitido con independencia de si es una participación de control o minoritaria. En cada caso, los derechos de la participación objeto de la valuación y los derechos aparejados a cualquier otra participación deben ser considerados al principio.

C7. Una participación que no sea de control puede tener un valor menor que una que sí lo sea. Una participación mayoritaria no es necesariamente de control. Los votos y otros derechos aparejados a la participación serán determinados por el marco legal bajo el cual la entidad esté establecida. Con frecuencia hay diferentes clases de títulos en las empresas, cada una con derechos diferentes. Cuando este es el caso, es entonces posible que una participación minoritaria pueda tener el control sobre la empresa o una capacidad de veto efectiva sobre ciertas acciones.

Información de empresas

C8. La valuación de una entidad empresarial o una participación requieren con frecuencia confiar en información recibida de la dirección, representantes de la dirección u otros expertos. La selección de qué información es digna de confianza y cuál ha de verificarse, así como la amplitud de la verificación requerida, debería hacerse con sumo cuidado durante el proceso de valuación al establecer el alcance del trabajo; véase la IVS 101, alcance del trabajo, párrafo 2(g).

C9. Aunque el valor de en una fecha concreta refleja los beneficios previstos de una propiedad futura, la historia de una empresa es útil en el sentido en que sirve de orientación de las expectativas para el futuro.

C10. El conocimiento de acontecimientos económicos relevantes y tendencias específicas del sector es esencial para la valuación de negocios. Cuestiones como las perspectivas políticas, la política gubernamental, los tipos de cambios, la inflación, los tipos de interés y la actividad del mercado pueden afectar con importantes diferencias las empresas que operan en diferentes sectores de la economía.

C11. La valuación de una participación en una empresa solo es relevante en el contexto de la posición financiera de la empresa en un momento del tiempo. Es importante entender la naturaleza de los activos y pasivos de la empresa y determinar cuáles de ellos se necesitan para el uso en el proceso productivo y cuales son redundantes para la empresa en la fecha de valuación.

C12. Las empresas pueden tener activos o pasivos no registrados que no quedan reflejados en el balance de situación. Tales activos incluyen patentes, marcas registradas, derechos de autor, nombres comerciales, conocimientos prácticos (know how) y bases de datos de su propiedad. El fondo de comercio es el valor residual que queda después de que todos los activos tangibles e intangibles identificables han sido tomados en cuenta. La valuación de activos intangibles se trata en la IVS 210, activos intangibles.

Enfoques de Valuación

C13. Los enfoques de comparación y de actualización de rentas descritos en el marco conceptual de las IVS pueden aplicarse a la valuación de una empresa o a la participación en una empresa. El enfoque del coste no puede aplicarse normalmente excepto en el caso de una empresa o en una etapa temprana o en fase de lanzamiento en la cual los beneficios y/o los flujos de efectivo no pueden determinarse con fiabilidad y de una adecuada información de mercado disponible sobre los activos de la entidad.

C14. El valor de ciertos tipos de comercio, como por ejemplo una empresa de inversiones o un holding, puede obtenerse como un sumatorio de los activos y pasivos. Esto es a veces llamado el “enfoque del patrimonio neto” o “enfoque basado en activos”. Esto no es un enfoque de valuación por derecho propio ya que el valor de los activos y pasivos individuales se deriva utilizando uno o varios de los principales enfoques de valuación descritos en el marco conceptual de las IVS antes de proceder a la agregación.

Enfoque de Comparación

C15. El enfoque de comparación compara la empresa objeto de la valuación con otras empresas, participaciones o acciones similares que hayan sido intercambiadas en el mercado y cualquier transacción relevante de participaciones en la misma empresa. Transacciones anteriores u ofertas por partes de la empresa pueden también ser indicativos de valor.

Normas Internacionales de Valuación 2011

C16. Las tres fuentes principales de datos usados en el enfoque de comparación son los mercados públicos de acciones en los cuales se intercambian intereses en empresas similares, el mercado de adquisiciones en el cual empresas enteras son objeto de compraventa y transacciones anteriores en acciones u ofertas para la propiedad de la empresa objeto de valuación.

C17. En el enfoque de comparación es necesario es necesario una base razonable para la comparación con y confianza en empresas similares. Estas empresas similares deberían estar en el mismo sector que la empresa objeto de valuación o en un sector que responda a las mismas variables económicas. Entre los factores a considerar para determinar si existe una base razonable para la comparación están los siguientes:

- Similitud a la empresa objeto de valuación en sus características cualitativas y cuantitativas.*
- Cantidad y verificabilidad de los datos de las empresas similares.*
- Si el precio de empresas similares representa una transacción equitativa.*

C18. Debería llevarse a cabo un análisis comparativo de similitudes y diferencias cualitativas y cuantitativas entre la empresa objeto de valuación y las empresas similares.

C19. A través del análisis de empresas negociadas públicamente o de transacciones reales, se calculan las ratios de valuación, generalmente el precio dividido por alguna medida de ingreso o activos netos. Al calcular y seleccionar estos ratios, se tienen en cuenta los siguientes aspectos:

- a) El ratio debería proporcionar una información significativa sobre el valor de la empresa*
- b) Pueden ser necesarios algunos ajustes para que la ratio sea adecuada a la empresa objeto de valuación. Ejemplos de esto son los ajustes para las diferencias en el riesgo y las expectativas entre las empresas similares y la empresa objeto de valuación*
- c) Puede ser necesario algunos ajustes por diferencias en el interés en la empresa objeto de valuación y los intereses en empresas similares con respecto al grado de control, comercialización o el tamaño de la participación.*

C20. Con frecuencia, los comentaristas del mercado emplean valuaciones de referencia anecdóticas como un enfoque de mercado abreviado. Sin embargo, no se debería dar demasiada importancia a las indicaciones de valor derivadas del uso de estas reglas, a no ser que pueda probarse que los compradores y vendedores confían en ellas significativamente. Incluso si este es el caso, debería usarse otro método para cotejar el resultado obtenido.

C21. Para comprobar si es razonable una conclusión de valor de una empresa procedente de otro enfoque, también pueden usarse los precios de mercado de acciones negociables públicamente, los precios de adquisición de participaciones de empresas o de empresas en una línea de negocio igual o similar.

Enfoque de Renta

C22. Bajo el enfoque de renta; el valor se calcular por medio de varios métodos. Entre estos el método de capitalización de flujos de efectivo o de beneficios y el descuento de flujos de efectivo.

C23. Hay diversas definiciones para medir las rentas y los flujos de efectivo. Las rentas o flujos de efectivo pueden medirse antes o después de impuestos, aunque esto último es lo más habitual. La tasa

de capitalización o d descuento aplicada debe ser consistente con la definición de renta o flujo de tesorería utilizada.

C24. El enfoque de renta requiere la estimación de una tasa de capitalización al capitalizar rentas o flujos de efectivo y de una tasa de descuento al descontar flujos de efectivo. Al estimar la tasa adecuada, se consideran factores como el nivel de tipos de interés, la tasa de rendimiento esperada por los agentes del mercado en inversiones similares y el riesgo inherente al beneficio previsto.

C25. En métodos que emplean el descuento, el crecimiento esperado puede ser considerado explícitamente en el pronóstico de rentas o flujos de efectivo. En los métodos de capitalización que no emplean descuento, el crecimiento esperado se refleja normalmente en la tasa de capitalización. Cuando el pronóstico de ingresos o flujos de efectivo es expresado en una cuantía nominal, esto es, en precios corrientes, se debería usar tasas nominales que incluyen un componente de inflación. Cuando el pronóstico de ingresos o de flujos de efectivo se expresa en una cuantía real, se deberían usar tasas reales sin componente de inflación.

C26. El valor de la empresa se deriva típicamente de la capitalización de beneficios o flujos de efectivo o a través de la aplicación de una tasa de capitalización o descuento antes de los costes del servicio de la deuda. La tasa de capitalización o descuento aplicada es el coste medio ponderado de capital de una combinación adecuada de deuda y capital. El valor de mercado del interés de la deuda con coste explícito se deduce del valor de la empresa para determinar el valor global del patrimonio neto. Alternativamente, dicho valor puede determinarse midiendo los flujos de tesorería relativos a los fondos propios. Al calcular el valor de la empresa o el de los fondos propios, es necesario considerar los activos redundantes, es decir, los no utilizados en las operaciones.

C27. Bajo el enfoque de renta, los estados financieros históricos de una entidad empresarial son frecuencia usados como guía para estimar las rentas o flujos de tesorería futuros de una empresa. La determinación de la tendencia histórica a través del análisis de ratios puede ser de ayuda para proporcionar la información necesaria para tratar los riesgos inherentes a las operaciones empresariales en el contexto de un sector, así como las perspectivas de rendimiento futuro.

C28. Puede ser apropiado realizar algunos ajustes para reflejar las diferencias entre los flujos de efectivo histórico reales y aquellos que habrían disfrutado un comprador de una participación en la empresa en la fecha de valuación. Son ejemplos de estos ajustes:

- a) Ajustar los ingresos y los gastos a niveles que son razonablemente representativos de operaciones continuadas esperadas,*
- b) Presentar datos financieros sobre la empresa objeto de valuación y las empresas que sirven de comparación en una base consistente*
- c) Ajustar transacciones no realizadas en condiciones de igualdad a tasas comerciales*
- d) Ajustar el coste del trabajo o de elementos arrendados o sujetos a otros contratos con partes relacionadas para reflejar precios o tasas de mercado*
- e) Reflejar el efecto de eventos extraordinarios en elementos de ingresos y gastos históricos. Son ejemplos de eventos extraordinarios las pérdidas ocasionadas por huelgas, apertura de nuevas plantas y fenómenos meteorológicos. Sin embargo, los pronósticos de flujos de efectivo deberían reflejar cualquier ingreso o gasto que puede ser razonablemente previsto y los eventos pasados pueden ser indicativos de otros similares en el futuro*

Normas Internacionales de Valuación 2011

- f) Ajustar la depreciación reflejada en el informe, así como la base imponible a una estimación comparable a la usada en empresas similares*
- g) Ajustar la contabilidad del inventario para hacerla comparable a la de empresas similares, cuyas cuentas pueden mantenerse en una base diferente de la de la empresa objeto de valuación, o para reflejar la realidad económica con mayor exactitud.*

Los ajustes de inventario pueden ser diferentes en la cuenta de pérdidas y ganancias y en el balance de situación. Por ejemplo, un método “primero entrar, primero en salir” (FIFO, por sus siglas en inglés) de medir el coste de un inventario puede representar más exactamente el valor de un inventario al elaborar un balance de situación basado en el valor de mercado. Al examinar la cuenta de pérdidas y ganancias, un método “ultimo de entra, primero en salir” (LIFO por sus siglas en inglés) de medir el coste de un inventario puede representar con mayor exactitud el nivel de ingresos en tiempos de inflación o deflación.

C29. Al usar un enfoque de renta, puede también ser necesario hacer ajustes a la valuación para reflejar ciertos aspectos que los flujos de efectivo o la tasa de descuento adoptada no recogen. Ejemplos de esto son los ajustes para la comercialización de la participación objeto de valuación o si dicha participación es o no de control en la empresa.

C30. Las pequeñas y medianas empresas son a menudo transferidas como una venta de activo más que como la transmisión de una participación en el capital. En estos casos, es común excluir elementos como los deudores, acreedores y el fondo de maniobra y determinar el valor de los activos aplicando un múltiplo de valuación adecuado a las ganancias antes de intereses, impuestos y depreciaciones. Se debería verificar cuidadosamente que el múltiplo usado se basa en el análisis de ventas de otros activos similares.

IVS 210 Activos Intangibles

Contenido	párrafos
ESTANDAR	1
<i>Ámbito de Trabajo</i>	2-4
<i>Implementación</i>	5
<i>Elaboración de Informes</i>	6
<i>Fecha de Entrada en Vigor</i>	7
COMENTARIO	
<i>Principales Tipos de Activos Intangibles</i>	C1-C10
<i>Fondo de Comercio</i>	C11-C13
<i>Características de los Activos Intangibles</i>	C14-C15
<i>Enfoques de Valuación</i>	C16-C17
<i>Enfoque de Comparación</i>	C18-C21
<i>Enfoque de Renta</i>	C22-C23
<i>Método Relief-From-Royalty</i>	C24-C27
<i>Método Premiun Profits</i>	C28-C30
<i>Método Excess Earnings</i>	C31-C34
<i>Beneficio de Amortización de Impuestos</i>	C35
<i>Enfoque de Coste</i>	C36-C38
<i>Múltiples Enfoques</i>	C39

ESTANDAR

1. *Los primeros contenidos en los estándares generales son de aplicación en las valuaciones de activos intangibles. Este estándar solamente incluye modificaciones, requisitos adicionales y ejemplos específicos de cómo se aplican los estándares generales en valuaciones a las cuales se aplica este estándar.*

Alcance del trabajo (IVS 101)

2. *Para cumplir con el requisito de identificación del activo o pasivo objeto de la valuación en la IVS 101, párrafo 2(d), debe definirse claramente el activo intangible refiriéndose a su tipo y el derecho o participación sobre ese activo. Los principales tipos de activo intangible y sus características típicas se tratan en los párrafos C1 a C13 en el comentario a este estándar.*
3. *El alcance del trabajo debería identificar cualesquiera activos contributivos y confirmar si estos se deben incluir o no en la valuación. Un activo contributivo es aquel usado en conjunción con el activo objeto de valuación para generar los flujos del efectivo asociados con este activo. Si los activos contributivos van a excluirse, será necesario aclarar si el activo intangible objeto de la valuación se va a valorar bajo la hipótesis de que los activos contributivos están disponibles al comprador o bajo la hipótesis contraria; esto es, si el activo objeto de valuación se valúa de manera individual.*
4. *Son ejemplos comunes de hipótesis o hipótesis especiales que afloran al valorar activos intangibles y que deben ser referidos por la IVS 101, párrafos 2(i), la concesión de una patente cuando no existía ninguna en la fecha de valuación y la entrada o salida de un producto competidor en el mercado.*

Implementación (IVS 102)

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

Elaboración de Informes (IVS 103)

6. No hay requisitos adicionales para los activos intangibles más allá de la inclusión de las referencias apropiadas a cuestiones tratadas en el alcance de trabajo de acuerdo con los párrafos 2 a 4 anteriores.

Fecha de Entrada en Vigor

7. Este estándar estará vigente desde el 1 de enero de 2012, aunque se aconseja adoptarlo con anterioridad a esa fecha.

COMENTARIO

Principales Tipos de Activos Intangibles

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

C2. Las valuaciones de activos intangibles se necesitan para diferentes finalidades, como adquisiciones, fusiones y ventas de empresas o partes de empresas, compraventas de activos intangibles, fiscalidad, litigios, procedimientos de insolvencia y redacción de estados financieros.

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

- a) Es separable, esto es, capaz de ser separado o dividido de la entidad y vendido, transmitido, autorizado en su uso, arrendado o intercambiado, ya sea con independencia de que si la entidad pretende hacer esto o no, o
- b) Dimana de derechos contractuales u otros, con independencia de si tales derechos son transmisibles o separables de la entidad o de otros derechos u obligaciones.

C4. Cualquier activo intangible asociado con la empresa o grupo de activos se denomina generalmente fondo de comercio.

C5. Las principales clases de activos intangibles identificables son:

- Relacionados con la comercialización
- Relacionados con los clientes o proveedores
- Relacionados con la tecnología
- Relacionados con las actividades artísticas

C6. Dentro de cada clase, los activos pueden ser contractuales o no contractuales.

C7. Los activos intangibles relacionados con la comercialización se usan principalmente en la comercialización o promoción de productos o servicios. Son ejemplos de esto las marcas registradas, los nombres comerciales, los diseños de comercialización únicos, los nombres de dominios de internet y los acuerdos de no competencia.

C8. Los activos intangibles relacionados con los clientes o proveedores proceden de las relaciones con o conocimiento de clientes y proveedores. Son ejemplos de esto los acuerdos de suministro o de servicios, los acuerdos de licencia o de royalties, los libros e pedidos, los acuerdos con empleados y las relaciones con clientes.

C9. Los activos intangibles relacionados con la tecnología proceden de derechos contractuales o no al uso de tecnología patentada y no patentada, bases de datos, formulas, diseños, software, procesos o formulas químicas.

C10. Los activos intangibles relacionados con las actividades artísticas proceden del derecho o beneficios como royalties de obras artísticas tales como interpretaciones, libros, películas y música y de protección no contractual de derecho de autor.

Fondo de Comercio

C11. El fondo de comercio es cualquier beneficio económico futuro procedente de una empresa, una participación en una empresa o el uso de un grupo de activos inseparable. Debe tenerse en cuenta que, bajo ciertos regímenes específicos de información financiera o fiscales, son de aplicación diferentes definiciones de fondo de comercio; es posible que estas definiciones deban ser reflejadas cuando las valuaciones se emprenden para dichas finalidades.

C12. Son ejemplos de beneficios reflejados en el fondo de comerciales los siguientes:

- Sinergias específicas de empresas después de una combinación empresarial; por ejemplo, la reducción en costes operativos o economías de escala no reflejadas en el valor de otros activos.
- Oportunidades de crecimiento; por ejemplo, la expansión a diferentes mercados,
- El capital organizacional; por ejemplo, los beneficios devengados de una red reunida

C13. En términos generales; el valor de fondo de comercio es el montante que queda después de deducir del valor de una empresa los valores de todos los activos identificables tangibles, intangibles y monetarios, ajustados a pasivos reales o potenciales.

Características de los Activos Intangibles

C14. Los activos intangibles específicos se definen y describen por características como su propiedad, función, posición de mercado e imagen. Estas características permiten diferenciar los activos intangibles entre sí. Las características diferenciadoras se ilustran en los siguientes ejemplos:

- Las marcas de dulces pueden diferenciarse a través de sabores, procedencia de los ingredientes y calidades diferentes
- Los productos de software se diferencian típicamente mediante sus especificaciones técnicas.

C15. Aunque los activos intangibles similares dentro de una misma clase compartirán algunas características entre sí, tendrán también características diferenciadoras que variaran de acuerdo con el tipo de activo intangible.

Enfoque de Valuación

C16. Los tres principales enfoques de valuación descritos en el marco conceptual de las IVS pueden aplicarse a la valuación de activos intangibles.

C17. Todos los métodos de valuación de activos intangibles requieren una estimación de la vida útil restante. Para algunos activos, esto puede ser un periodo finito limitado por contrato o por los ciclos de vida habituales en su sector. Otros activos pueden tener una vida restante indefinida. Estimar la vida útil restante implicara tener en cuenta factores legales, tecnológicos, funcionales y económicos. Por ejemplo, un activo que incluye una patente farmacéutica puede tener una vida legal restante de cinco

años antes de la que la patente expire, pero se puede esperar que un medicamento competidor de mayor eficacia prevista llegue al mercado en tres años. Esto puede causar que el restante de vida útil del primer producto evaluado sea de solamente tres años.

Enfoques de Comparación

C18. Bajo el enfoque de comparación, el valor de un activo intangible se determina por referencia a la actividad del mercado; por ejemplo, ofertas de compra sobre activos idénticos o similares.

C19. La naturaleza heterogénea de los activos intangibles implica que raramente es posible encontrar en el mercado evidencia de transacciones sobre activos idénticos. Si hay alguna prueba de mercado, será habitualmente con respecto a activos similares, pero no idénticos. Como alternativa, o además de esto, la comparación con precios de alquiler transacción pertinente sobre activos idénticos o similares a través del análisis de operaciones de venta puede proporcionar una prueba de múltiplos de valuación; por ejemplo, es posible determinar un ratio de precio entre ganancias (PER, por sus siglas en inglés) o una tasa de rendimiento típicas para una clase de activos intangibles similares.

C20. Cuando hay pruebas disponibles de ambos múltiplos de valuación, será a menudo necesario hacer ajustes a estos múltiplos para reflejar las diferencias entre el activo objeto de valuación y el activo involucrado en las transacciones.

C21. Estos ajustes son necesarios para reflejar las características que diferencian el activo intangible objeto de valuación y los activos involucrados en las transacciones. Estos ajustes pueden ser solo determinables en un nivel cualitativo, más que cuantitativo. Son ejemplos de situaciones que conducen a ajustes cualitativos los siguientes:

- *Pueden considerarse que la marca que se está valuando tenga una mayor posición de dominio que la involucrada en las transacciones*
- *Una patente farmacéutica que se está valuando puede tener una mayor eficacia y menos efectos secundarios que la que está involucrada en las transacciones.*

Enfoques de Renta

C22. Bajo el enfoque de renta, el valor de un activo intangible se determina con referencia al valor actual de una renta, flujos de efectivo ahorro de costes generados por el activo intangible. Los principales métodos de valuación bajo el enfoque de renta usados en la valuación de activos intangibles son:

- *El método relief-from-royalty, mencionado a veces como el método de ahorro de royalties*
- *El método premium profits, mencionado a veces como el método de actualización de rentas incrementadas*
- *El método Excess Earnings**

C23. Cada uno de estos métodos implica convertir una previsión de flujos de efectivo en un indicador de valor utilizando técnicas de descuento de flujos de efectivo o, en casos sencillos, mediante la aplicación de un múltiplo de capitalización a un flujo de tesorería de un único periodo representativo.

* que se podría traducir como ingresos excedentarios (nota del traductor)

Método Relief-From-Royalty

C24. Bajo el método Relief-From-Royalty, el valor de un activo intangible se determina con referencia al valor del pago de un royalty hipotético que sería ahorrado disponiendo de la propiedad de dicho activo, a diferencia de tener un acuerdo de licencia sobre el activo intangible con un tercero. El pago del royalty hipotético a lo largo de la vida del activo intangible se ajusta físicamente y se descuenta a valor actual en la fecha de valuación. En algunos casos los pagos de royalties pueden incluir un pago inicial adicional a cantidades periódicas basadas en un porcentaje de los ingresos o algún otro parámetro financiero.

C25. Se pueden usar dos métodos para obtener una tasa de royalty hipotética. El primero se basa en tasas de royalty de mercado de transacciones comprables o similares. Un requisito previo para este método es la existencia de activos intangibles comparables sujetos a acuerdos de licencia regulares y en condiciones de igualdad. El segundo método se basa en una porción de beneficios que se pagaría hipotéticamente en una transacción hecha en condiciones de igualdad entre un titular de licencia potencial dispuesto a pagar por una licencia a cambio del derecho de usar el activo intangible objeto de valuación y un licenciador potencial dispuesto a conceder dicha licencia.

C26. En el método relief-from-royalty se consideran algunos o todos de los siguientes inputs de valuación:

- *Proyecciones para el parámetro financiero usado; por ejemplo, ingresos a los que se aplicaría la tasa de royalty durante la vida del activo intangible junto con un estimado de la vida del activo intangible.*
- *Tasa a la cual se obtendría una desgravación fiscal en los pagos del royalty hipotéticos;*
- *El coste de comercialización y cualquier otro en que debería incurrir el titular de la licencia como resultado de la utilización del activo*
- *Una tasa de descuento o de capitalización apropiada para convertir los pagos del royalty hipotéticos del activo a un valor actual.*

Cuando se pueden usar ambos métodos es habitual aplicar cada uno como una verificación del otro.

C27. Las tasas de royalty pueden con frecuencia variar significativamente en el mercado para activos aparentemente similares. Es por lo tanto prudente tomar como input de royalty de referencia el margen operativo que un operador típico exigiría de ventas generadas por uso del activo.

Método Premiun Profits

C28. El método Premiun Profits implica comparar el pronóstico de beneficios o flujos de efectivo que ganaría una empresa que utilizase el activo intangible con un pronóstico similar de una empresa que no utilizase el activo intangible. Este método se usa con frecuencia cuando las tasas de royalty basadas en el mercado no están disponibles o no son de fiar.

C29. Una vez establecida la diferencia en los beneficios que se generarían, se aplica una tasa de descuento apropiada para convertir el pronóstico de beneficios o flujos de efectivo periódicos adicionales a valores actuales o un múltiplo de capitalización para capitalizar beneficios o flujos de efectivo adicionales constantes.

C30. El método de premiun profits puede usarse para valorar tanto activos intangibles cuyo uso permitirá ahorrar costes como aquellos cuyo uso generara beneficios o flujos de tesorería adicionales.

Método Excess Earning

C31. El método Excess Earning determina el valor de un activo intangible como el valor actual de flujos de efectivo atribuibles al activo intangible objeto de valuación después de excluir la proporción de flujos de efectivo atribuibles a los activos contributivos. El método Excess Earning es usado típicamente en la valuación de contratos del cliente, relaciones del cliente y proyectos de investigación y desarrollo en curso.

C32. El método Excess Earning puede aplicarse con un único periodo de previsión de flujos de efectivo, en cuyo caso recibe el nombre de “método Excess Earning de periodo único”, o usando varios periodos de provisiones de flujos de efectivo en cuyo caso se denomina el “método Excess Earning multiperíodo”. El método Excess Earning multiperíodo se usa más frecuentemente ya que los activos intangibles proporcionan beneficios pecuniarios a lo largo de un periodo prolongado.

C33. El método Excess Earning implica asignar los flujos de efectivo previstos al menor negocio o grupos de activos de la entidad que incluya todos los ingresos derivados del activo objeto de valuación.

C34. De la previsión de flujos de efectivo se deduce la parte correspondiente a los flujos de efectivo atribuibles a los activos contributivos tangibles, intangibles y financieros. Esto se realiza calculando un cargo o renta económica apropiada para los activos contributivos y deduciendo esto de los flujos de efectivo. Para llegar a una valuación fiable del activo objeto de valuación, puede ser también adecuado hacer una deducción adicional para reflejar cualquier valor adicional atribuible al hecho de que todos estos activos se utilizan juntos como una actividad en funcionamiento. Esto refleja habitualmente el beneficio que a los flujos de efectivo atribuibles a un activo aporta una mano de obra conjunta que no estaría disponible para un comprador del activo individual.

Beneficio de Amortización de Impuestos

C35. En muchos regímenes fiscales, la amortización de un activo intangible puede ser tratada como un gasto al calcular los ingresos sujetos a impuestos. Este “beneficio de amortización de impuestos” puede tener un efecto positivo en el valor de un activo. Cuando se utiliza un enfoque de renta, será necesario considerar el efecto de cualquier beneficio fiscal para las compradoras y hacer un ajuste apropiado a los flujos de efectivo.

Enfoque de Coste

C36. El enfoque de coste se usa principalmente para activos intangibles producidos internamente que carecen de flujos de ingresos identificables. Bajo el enfoque de coste, se estima el coste de reposición de un activo similar o de uno que ofrece un potencial de servicio o utilidad similar.*

C37. Son ejemplos de activos intangibles para los cuales puede utilizarse el enfoque del coste los siguientes:

- *Software de desarrollo propio, ya que a veces puede obtenerse en el mercado el precio de software de la misma o similar capacidad.*
- *Sitios web, ya puede que la estimación el coste de construir dicho sitio web sea posible*
- *Una mano de obra conjunta mediante la determinación del coste de desarrollar esta mano de obra.*

* conocido también como coste de reemplazamiento (nota del traductor)

Normas Internacionales de Valuación 2011

C38. Los inputs que se toman en consideración al aplicar el enfoque de coste son, entre otros:

- *El coste de desarrollar o comprar un activo idéntico*
- *El coste de desarrollar o comprar un activo que ofrece la misma utilidad o potencial de servicio*
- *Cualquier ajuste necesario para que el coste de desarrollar o comprar refleje las características específicas del activo objeto de valuación, tales como la obsolescencia económica o funcional.*
- *Cualquier coste de oportunidad en que el desarrollador del activo haya incurrido.*

Múltiples Enfoques

C39. Debido a la naturaleza heterogénea de muchos activos intangibles, hay a menudo una mayor necesidad de considerar el uso de múltiples métodos y enfoques para derivar el valor que para otras clases de activos.

IVS 220 Instalaciones y Maquinaria

Contenido	párrafo
ESTANDAR	1
Ámbito de Trabajo	2-4
Implementación	5
Elaboración de Informes	6
Fecha de Entrada en Vigor	7
COMENTARIO	
Instalaciones y Maquinarias	C1-C2
Activos Intangibles	C3
Acuerdos de Financiación	C4-C5
Venta Forzosa	C6-C7
Enfoques de Valuación	C8-C12

ESTANDAR

1. Los principios contenidos en los Estándares generales son de aplicación en las valuaciones de instalaciones y maquinaria. Este estándar solamente incluye modificaciones, requisitos adicionales y ejemplos específicos de cómo se aplican los estándares generales en valuaciones a las cuales se aplica este estándar.

Alcance del Trabajo (IVS 101)

2. Para cumplir con el requisito de identificación del activo o pasivo objeto de la valuación en la IVS 101, párrafo 2(d), se tendrá en consideración el nivel al cual el elemento del conjunto de instalaciones y maquinaria se encuentra anexo a o integrado con otros activos. Por ejemplo:

- Los activos pueden estar anexados permanentemente al suelo sin posibilidad de retirarlos sin una demolición considerable del activo o cualquier estructura o edificio circundante
- Una maquina individual puede ser parte de una línea de producción integrada en la cual su funcionalidad depende de otros activos.

En tales casos será necesario definir claramente qué se va a incluir y excluir de la valuación. Cualquier hipótesis o hipótesis especial necesaria relativa a la disponibilidad de cualquier activo complementario deberá ser también declarada; véase párrafo 4 infra.

3. las instalaciones y la maquinaria conectadas con el suministro de servicios a un edificio se integran con frecuencia en el edificio y una vez instaladas no son separables. Estos elementos normalmente formaran parte de los derechos sobre inmuebles. Un ejemplo de esto sería una nave con la función principal de suministrar electricidad, gas, calefacción, refrigeración, o ventilación a un edificio y a maquinaria como ascensores. Si la finalidad de la valuación requiere que estos elementos sean valuados separadamente, el alcance del trabajo incluirá una declaración indicando que el valor de estos elementos sería normalmente incluido en el derecho sobre el inmueble y podrían no ser realizables separadamente. Cuando se emprenden distintos encargos de valuación para valorar derechos sobre inmuebles y activos de instalaciones y maquinaria en la misma ubicación, se debe tener cuidado en evitar omisiones o contabilizaciones duplicadas.

5. Debido a la diversa naturaleza y transportabilidad de muchos elementos de instalaciones de muchos elementos de instalaciones y maquinaria, se requerirán normalmente hipótesis adicionales para describir el estado y las circunstancias en las cuales los activos se valúan. Para cumplir con la IVS

Normas Internacionales de Valuación 2011

101, párrafo 2(i), estas hipótesis deben ser consideradas e incluidas en el alcance del trabajo. Son ejemplos de hipótesis que pueden ser apropiadas en diferentes circunstancias las siguientes:

- *Que los activos de las instalaciones y la maquinaria se valúan como un todo, en su lugar y formando parte de la empresa, que se considera en funcionamiento,*
- *Que los activos de las instalaciones y la maquinaria se valúan como un todo, en su lugar pero con la hipótesis de que la empresa está cerrada*
- *Que los activos de las instalaciones y la maquinaria se valúan como ítems individuales preparados para ser eliminados de su ubicación actual.*

En algunas circunstancias, puede ser apropiado redactar el informe bajo más de un conjunto de hipótesis; por ejemplo. Para ilustrar el efecto del cierre o cese de operaciones de una empresa en las instalaciones y la maquinaria.

Implementación (IVS 102)

5. No hay requisitos adicionales para las instalaciones y maquinaria.

Elaboración de informes (IVS 103)

6. Además de los requisitos mínimos contenidos en la IVS 103, elaboración de informes, un informe de valuación sobre instalaciones y maquinaria deberá incluir las referencias apropiadas a las cuestiones tratadas en el alcance del trabajo de acuerdo con los párrafos 2 a 4 anteriores. El informe deberá también incluir un comentario sobre el efecto del valor presentado de cualquier activo intangible, o tangible excluido de la valuación; por ejemplo, el software para el funcionamiento de una maquina o el derecho duradero a ocupar la tierra en la cual se encuentra el elemento.

Fecha de Entrada en Vigor

7. este estándar estará vigente desde el 1 de enero de 2012, aunque se aconseja adoptarlo con anterioridad a esa fecha.

COMENTARIO

Instalaciones y Maquinaria

C1. Los elementos de instalaciones y maquinaria son activos tangibles que una entidad tiene para su uso en la producción o suministro de bienes o servicios, para darlos en arrendamiento o para fines administrativos, y de los cuales se espera un uso a lo largo de un periodo de tiempo. Los siguientes activos no se clasifican como instalaciones y maquinarias:

- *Bienes inmuebles*
- *Recursos minerales o naturales*
- *Materias primas y consumibles*
- *Existencias e inventario*
- *Consumibles*
- *Activos agrarios (por ejemplo, plantas y ganado)*
- *Bienes muebles, como obras de arte, joyería y bienes coleccionables*

Normas Internacionales de Valuación 2011

C2. La valuación de instalaciones y maquinaria requerirá normalmente tomar en consideración una serie de factores relativos al propio activo, a su entorno y a su potencial económico. Son ejemplos de factores que deben considerarse bajo cada una de estas cuestiones:

Relativos al activo:

- *Las especificaciones técnicas del activo*
- *Su restante vida física*
- *La condición del activo. Incluyendo su historial de mantenimiento*
- *Si el activo no se valúa en su ubicación actual los costes de desmantelamiento y desinstalación*
- *Cualquier pérdida potencial de un activo complementario; por ejemplo, puede abreviarse la vida operativa de una maquina hasta la duración restante del arrendamiento del edificio en el cual está ubicada.*

Relativos al entorno

- *La ubicación en relación con la fuente de materias primas y con el mercado del producto. La idoneidad de una ubicación puede ser también de vida limitada; por ejemplo, si las materias primas son finitas o si la demanda es transitoria*
- *El efecto de cualquier legislación medioambiental o de otro tipo de restringe la utilización o impone costes operativos de desmantelamiento adicionales*

Relativos a su potencial económico

- *La rentabilidad real o potencial del activo basada en la comparación de gastos de mantenimiento con ganancias o ganancias potenciales*
- *La demanda de un producto de planta y equipamiento con relación a factores macro y microeconómicos que pueden tener afectar la demanda*
- *El potencial de darle un uso de más valor al activo que el actual.*

Activos Intangibles

C3. Los activos intangibles quedan fuera de la clasificación de activos de instalaciones y maquinaria. Sin embargo, un activo intangible puede tener un efecto en el valor de un activo de instalaciones y maquinaria. Por ejemplo, el valor de dibujos y tintes a menudo se vincula inextricablemente a derechos de propiedad intelectual asociados. Otros ejemplos de activos intangibles con un efecto potencial en el valor de activos de instalaciones y maquinaria son el software de uso de maquinaria, datos técnicos, registros de producción y patentes; efecto que depende de si se incluyen o no en la valuación. En tales casos, el proceso de valuación implicara considerar la inclusión de activos intangibles y su efecto en la valuación de los activos de instalaciones y maquinaria.

Acuerdos de Financiación

C4. Un ítem de instalación y maquinaria puede estar sujeto a un acuerdo de financiación, si lo estuviera, el activo no podría venderse sin pagar al prestamista o al arrendador los saldos pendientes del acuerdo de financiación. Este pago puede o no exceder el valor del elemento no sujeto a gravamen. Dependiendo de la finalidad de la valuación, puede ser apropiado identificar

cualquier activo gravado e informar de sus valores separadamente de los activos que no están gravados.

C5. Los ítems de instalaciones y maquinaria sujetos a arrendamiento operativo son propiedad de terceros y por lo tanto no están incluidos en una valuación de los activos del arrendatario. Sin embargo, es posible que sea necesario registrar estos activos pues su presencia puede afectar el valor de los activos en propiedad usados en asociación con aquellos.

Venta Forzosa

C6. Los activos de instalación y maquinaria pueden ser particularmente susceptibles a condiciones de venta forzosa; véase el marco conceptual de las IVS, párrafos 53 a 55. Un ejemplo común es el caso de activos que deben eliminarse de una propiedad en un plazo que impide una comercialización adecuada debido a que el arrendamiento de la propiedad está llegando a su fin.

C7. El efecto de tales circunstancias en el valor necesita ser considerado cuidadosamente. Para aconsejar sobre el valor que es probable alcanzar será necesario considerar cualquier alternativa a la venta desde la ubicación actual, tal como la viabilidad y el coste de desinstalación de los elementos y su traslado a otra ubicación para su enajenación dentro del plazo disponible.

Enfoques de Valuación

C8. Los tres principales enfoques de valuación descritos en el marco conceptual de las IVS pueden aplicarse a la valuación de instalaciones y maquinaria.

C9. Para clases de instalaciones y maquinaria homogénea, como por ejemplo vehículos a motor y algunos tipos de equipamiento de oficinas o maquinaria industrial, el enfoque de comparación es usado comúnmente ya que hay datos suficientes de ventas recientes de activos similares. Sin embargo, muchos tipos de instalaciones y maquinaria están especializados y no habrá disponibles pruebas directas de la venta de tales ítems, haciendo necesario el uso del enfoque de renta o del enfoque del coste.

C10. El enfoque de renta para la valuación de instalaciones y maquinaria puede usarse cuando se pueden identificar flujos de efectivo específicos para el activo o grupo de activos complementarios; por ejemplo, cuando un grupo de activos que forma una planta de proceso está en funcionamiento para producir un producto vendible². Sin embargo, algunos de los flujos de efectivo pueden ser atribuibles a activos intangibles y resulta difíciles de separar de la contribución de las instalaciones y la maquinaria a los flujos de efectivo. Normalmente, el uso del enfoque de renta no es práctico para muchos ítems individuales de instalaciones y maquinaria.

C11. Se adopta comúnmente el enfoque del coste para las instalaciones y maquinaria, particularmente en el caso de activos individuales especializados. Esto se hace calculando el coste de reposición depreciado³ del activo. Se estima el coste de reemplazar el activo objeto de valuación por parte de un agente del mercado. El coste de reposición es el coste de obtener un activo alternativo o de utilidad equivalente; esto puede ser un activo moderno equivalente que

² El borrador para audiencia pública del TIP 1 *método de descuento de flujos de efectivo – propiedad inmobiliaria y valuaciones de empresas*, publicado en enero de 2001, contiene una orientación más detallada.

³ El borrador para audiencia pública del TIP 2 *coste de reemplazo depreciado*, publicado en febrero de 2011, contiene una orientación más detallada.

Normas Internacionales de Valuación 2011

proporciona la misma funcionalidad o el coste de reproducir una réplica exacta del activo objeto de valuación. Este último caso es apropiado cuando el coste de una réplica sería inferior al coste de un equivalente nuevo cuando solo una réplica, y no un equivalente nuevo, puede proporcionar la utilidad ofrecida por el activo objeto de valuación.

C12. Una vez conseguido el coste de reposición, se practican deducciones para reflejar la obsolescencia física, funcional y económica del activo objeto de valuación en relación con el activo alternativo que podría adquirirse al coste de reposición.

IVS 230 DERECHOS SOBRE INMUEBLES

Contenido	párrafos
ESTANDAR	1
Ámbito de Trabajo	2-4
Implementación	5
Elaboración de Informes	6
Fecha de Entrada en Vigor	7
COMENTARIO	
Tipos de Derechos Sobre Inmuebles	C1-C3
La Jerarquía de Intereses	C4-C7
Renta	C8-C11
Enfoques de Valuación	C12
Enfoque de Comparación	C13-C15
Enfoque de Renta	C16-C21
Enfoque del Coste	C22-C24
ANEXO	
Inmuebles Históricos	A1-A17

ESTANDAR

1. los principios contenidos en los estándares generales son de aplicación en las valuaciones d derechos sobre inmuebles. Este estándar solamente incluye modificaciones, requisitos adicionales y ejemplos específicos de cómo se aplican los estándares generales en valuaciones a las cuales se aplica este estándar.

Alcance del Trabajo (IVS 101)

2. para cumplir con el requisito de identificación del activo objeto de la valuación en la IVS 101, párrafo 2(d), se incluirán los siguientes aspectos:

- Una descripción del derecho inmobiliario que se va a valorar
- La identificación de cualquier derecho superior o subordinado que afecte al derecho objeto del estudio

3. para cumplir con los requisitos de indicar el alcance de la investigación y la naturaleza y procedencia de la información de bases en la IVS 101, párrafo 2(g) y (h) respectivamente, se considerarán los siguientes aspectos:

- La identificación de cualquier derecho superior o subordinado que afecte al derecho que se va a valorar
- El alcance de cualquier inspección
- La responsabilidad de la información sobre el área de la ubicación y cualquier área de piso del edificio
- La responsabilidad de confirmar la especificación y condición de cualquier edificio
- El alcance de la investigación sobre la naturaleza, especificación y adecuación de los servicios
- La existencia de cualquier información sobre las condiciones del suelo y los cimientos
- La responsabilidad de identificar riesgos medioambientales reales o potenciales

4. son ejemplos típicos de hipótesis especiales que pueden necesitar ser acordadas y confirmadas para cumplir con la IVS 101, párrafo 2(i), los siguientes:

Normas Internacionales de Valuación 2011

- *Que ha ocurrido un cambio físico concreto; por ejemplo, un edificio en proyecto es valuado como si estuviera completo en la fecha de valuación*
- *Que ha habido cambios en el estado de la propiedad; por ejemplo, un edificio vacío ha sido arrendado o un edificio arrendado se ha quedado desocupado en la fecha de valuación*

Implementación (IVS 102)

5. no hay requisitos adicionales para los derechos sobre inmuebles más allá de la inclusión de las referencias apropiadas a cuestiones tratadas en el alcance del trabajo de acuerdo con los párrafos 2 a 4 anteriores.

Fecha de Entrada en Vigor

7. este estándar estará vigente desde el 1 de enero de 2012, aunque se aconseja adoptarlo con anterioridad a esa fecha.

COMENTARIO

Tipos de Derechos Sobre Inmuebles

C1. Un derecho sobre un inmueble es un derecho de propiedad, control, uso u ocupación de suelo y edificios. Hay tres tipos básicos de derechos:

a) el derecho superior en un área definida de suelo. En este caso, el propietario tiene un derecho absoluto y en perpetuidad de posesión y control del suelo y cualquier edificio sobre este, sometido solamente a posibles derechos subordinado y a restricciones legales;

b) un derecho subordinado, que confiere a su propietario derechos de posesión y control exclusivo sobre un área definida del suelo o edificios por un periodo determinado; por ejemplo, el derecho de pasar por el suelo o usarlo solamente para una actividad específica.

C2. Los derechos sobre inmuebles pueden tenerse mancomunadamente, cuando varias partes comparten un derecho sobre el interés conjunto , o solidariamente, cuando cada parte dispone de una proporción definida del interés conjunto.*

C3. Aunque se usan diferentes palabras para describir estos tipos de interés en la propiedad inmobiliaria en distintos estados, los conceptos de un derecho absoluto e ilimitado de propiedad, un interés exclusivo por un periodo limitado o un derecho no exclusivo para una finalidad específica son comunes en la mayoría de jurisdicciones. La inmovilidad del suelo y los edificios significa que lo que se transmite en el intercambio es el derecho que tiene una parte, y no el suelo y el edificio físico. El valor, por lo tanto, está vinculado al interés en la propiedad más que al suelo y al edificio desde el punto de vista físico.

La Jerarquía de Interés

C4. Los diferentes tipos de derechos sobre inmuebles no son mutuamente excluyentes. Un derecho superior puede estar sujeto a uno o más subordinados. El propietario de un derecho absoluto puede conceder un derecho de arrendamiento sobre una parte de o sobre toda su propiedad. Los derechos de arrendamiento concedidos directamente por el propietario de un derecho absoluto son derechos de "arrendamiento principal". Salvo prohibición por las cláusulas del contrato de arrendamiento, el propietario de un derecho de arrendamiento principal puede conceder un arrendamiento de todo o parte de ese derecho a un tercero, lo que se conoce como subarriendo. Un derecho de subarriendo será siempre más corto que el de arrendamiento principal del que procede, aunque sea por un solo día.

* conocido también como pro indiviso (nota del traductor)

C5. Estos derechos sobre inmuebles tendrán sus propias características, como ilustran los ejemplos siguientes:

- Aunque un interés absoluto confiere la propiedad indiscutible y en perpetuidad, puede estar sujeto al efecto de intereses subordinados. Estos intereses subordinados pueden incluir arrendamientos, restricciones impuestas por un propietario anterior o restricciones impuestas legalmente.
- Un derecho de arrendamiento será por un periodo definido, la final del cual la propiedad vuelve al poseedor del derecho superior del cual fue creado. Normalmente, el contrato de arrendamiento impondrá obligaciones al arrendatario, como por ejemplo el pago de la renta y otros gastos. Puede asimismo imponer condiciones o restricciones, como la manera en que la propiedad puede usarse o cualquier otra transmisión del derecho a un tercero.
- Un derecho de uso puede ser poseído en perpetuidad o puede durar un periodo determinado. El derecho puede depender de que el poseedor realice ciertos pagos o cumpla con algunas otras condiciones.

C6. Al valuar un derecho inmobiliario, es por lo tanto necesario identificar la naturaleza de los derechos procedentes del poseedor y reflejar cualquier restricción o gravamen impuesto por la existencia de otros derechos sobre la misma propiedad. La suma de los valores individuales de varios derechos diferentes sobre el mismo bien deferirá con frecuencia del valor del derecho superior libre de gravámenes.

C7. Normalmente, los derechos de propiedad se definen por una ley estatal y con frecuencia están regulados por la legislación nacional o local. Antes de emprender una valuación en un derecho sobre inmueble, es esencial entender el marco legal relevante que le afecta.

Renta

C8. Al valuar un derecho superior sujeto a un arrendamiento o un interés creado por un arrendamiento, es necesario considerar la renta del contrato y, en casos en los cuales difieren, la renta de mercado.

C9. La renta de mercado es el valor estimado por el cual una propiedad sería arrendada en la fecha de valuación entre un arrendador dispuesto a dar la propiedad en arrendamiento y un arrendatario dispuesto a arrendarla, mediante las cláusulas de arrendamiento adecuadas y en condiciones de igualdad, después de una adecuada comercialización en la que las partes hayan actuado con conocimiento, prudencia y sin coacción.

C10. Puede aplicarse el comentario sobre la definición similar de valor de mercado en el marco conceptual de las IVS para ayudar a interpretar la renta de mercado. En particular, la cantidad estimada excluye una renta inflada o deflactada por cláusulas, consideraciones o concesiones especiales. Las "cláusulas de arrendamiento adecuada" son cláusulas que serían normalmente acordadas en el mercado para el tipo de en la fecha de valuación entre agentes del mercado. Solo se debería suministrar la valuación de una renta de mercado junto con una indicación de las principales cláusulas de arrendamiento que se han introducido como hipótesis.

C11. La renta de contrato es la renta pagable bajo las cláusulas de un arrendamiento real. Puede ser fija a lo largo de la duración del arrendamiento o variable. La frecuencia y base de cálculo de las variaciones en la renta será fijada en el contrato de arrendamiento y debe ser identificada y comprendida para establecer el total de beneficios devengados al arrendador y las obligaciones del arrendatario.

Enfoques de Valuación

C12. Los tres enfoques de valuación principales descritos en el marco conceptual de las IVS pueden ser aplicados a la valuación de un interés en la propiedad inmobiliaria.

Enfoque de Comparación

C13. Los derechos sobre inmuebles no son homogéneos. Incluso si el suelo y los edificios con los que se relaciona el derecho objeto de valuación tienen características físicas idénticas a otros que se intercambiaron en el mercado, la ubicación será diferente. No obstante estas diferencias, el enfoque de comparación es de aplicación para la valuación de derechos sobre inmuebles.

C14. Para comparar el objeto de la valuación con el precio de otros derechos sobre inmuebles que han sido intercambiados recientemente o que están actualmente disponibles en el mercado, es habitual adoptar una unidad de comparación adecuada. Entre las unidades de comparación que se usan comúnmente está el análisis del precio de venta mediante el cálculo del precio por metro cuadrado de un edificio o por hectárea para el suelo. Otra unidad usada para la comparación de precios cuando hay bastante homogeneidad en las características físicas es el precio por habitación o un precio por unidad de salida, solo útil cuando se selecciona y aplica coherentemente a la propiedad objeto de valuación y a las propiedades comparables en cada análisis. En la medida de lo posible, cualquier unidad de comparación debería ser de uso común por los agentes del mercado correspondiente.

C15. La confianza que se les puede otorgar a cualesquiera datos de precios comparables en el proceso de valuación se determina comparando varias características de la propiedad y la transacción de la cual procede los datos con la propiedad objeto de valuación. Al respecto, deben tenerse en cuenta las siguientes diferencias:

- *El derecho del que procede la prueba de precio y el derecho objeto de valuación*
- *Las respectivas ubicaciones*
- *Las respectivas calidades del suelo o la edad y especificación de los edificios*
- *El uso permitido o calificación en cada inmueble*
- *Las circunstancias bajo las cuales se determinó el precio y la base de valor requerida*
- *La fecha efectiva de la evidencia de precio y la fecha de valuación requerida.*

Enfoque de Renta

C16. Bajo el nombre genérico de enfoque de renta, pueden usarse diversos métodos para indicar un valor, todos los cuales comparten las características de que dicho valor se basa en el ingreso real o estimado que genera o podría generar el propietario del derecho. En el caso de un inmueble de inversión, ese ingreso puede adoptar la forma de una renta de alquiler; en un edificio ocupado por el propietario, puede ser una renta hipotética (o renta ahorrada) basada en lo que le costaría al propietario arrendar un espacio equivalente. Cuando un edificio es válido para un único tipo particular de actividad comercial. Al uso del potencial comercial de una propiedad para indicar su valor se le domina con frecuencia “método de los beneficios”.

C17. El flujo de ingresos identificados se usa entonces para indicar el valor por un proceso de capitalización. Un flujo de ingresos que probablemente se mantenga constante puede capitalizarse usando un único multiplicador, a menudo llamado la tasa de capitalización. Esta cantidad representa el retorno o “rendimiento”, o el retorno nacional en el caso de un edificio ocupado por su propietario, que un inversor esperaría como reflejo del coste temporal del dinero y los riesgos y gratificaciones derivados de la propiedad. Este método, conocido a menudo como el método de all risk yield, es rápido y sencillo

pero su uso no es fiable si se espera que el ingreso cambie en periodos futuros en una cuantía superior a lo esperado generalmente por el mercado o cuando se necesita un análisis de riesgos más sofisticado.

C18. En tales casos, puede usarse varias formas de modelos de descuento de flujos de efectivo. Estos varían significativamente en cuestiones de detalle, pero comparten la característica básica de que el ingreso neto para un determinado periodo futuro se ajusta al valor en una fecha actual utilizando una tasa de descuento. La suma de los valores actuales para los periodos individuales representa el periodo del capital. Como en el caso del método all risk yield, la tasa de descuento en un modelo de descuento de flujos de efectivo se basará en el coste temporal del dinero y en los riesgos y gratificaciones vinculados al flujo de ingresos en consideración.

C19. El rendimiento y la tasa de descuentos mencionados arriba se determinarán según el objetivo de la valuación. Si se pretende obtener el valor para un propietario real o potencial con base en sus criterios de inversión, la tasa usada puede reflejar su tasa de rendimiento exigida o el coste medio ponderado de capital. Si el objetivo es obtener el valor de mercado, la tasa procederá de la observación de los rendimientos implícitos en los precios pagados por derechos sobre inmuebles comercializados en el mercado entre agentes del mercado.*

C20. La tasa de descuento apropiada debería determinarse a partir del análisis de las tasas implícitas en las transacciones en el mercado. Cuando esto no es posible, una tasa de descuento apropiada puede constituirse a partir de una tasa “libre de riesgo” ajustada a los riesgos y oportunidades adicionales específicas del derecho sobre el inmueble.

C21. El rendimiento o la tasa de descuento apropiados también dependerán de si los inputs de ingreso o flujos de efectivo empleados se basan en niveles actuales o si se han hecho proyecciones para reflejar la inflación o deflación esperadas para el futuro.

Enfoque del Coste

C22. Generalmente, este enfoque se aplica a la valuación de derechos sobre inmuebles a través del método del coste de reposición depreciado. Se usa normalmente cuando no hay pruebas de precios de transacciones para un bien similar o no se puede identificar un flujo de ingresos real o nacional que obtendría el propietario del derecho correspondiente. Su uso principal es la valuación de propiedades especializadas, que son aquellas que se venden raramente o no se venden nunca en el mercado, excepto por medio de la venta de la empresa o entidad de la cual forma parte⁴.

C23. El primer paso requiere calcular un coste de reposición. Esto es normalmente el coste de remplazar un bien con un equivalente nuevo en la fecha de valuación pertinente⁵. Una excepción se da cuando un bien equivalente necesitaría ser una réplica del bien objeto de valuación para proporcionar a un agente del mercado una utilidad similar, en cuyo caso el coste de reposición necesita reflejar todos los costes accesorios como el valor del suelo, las infraestructuras, los honorarios de diseño y los costes financieros en que incurriría un agente del mercado para crear un cativo equivalente.

* conocido también como wacc, por sus iniciales en inglés (*weighted average cost of capital*)

⁴ El borrador para audiencia pública del TIP 1 método de descuento de flujos de efectivo – propiedad inmobiliaria y valuaciones de empresas, publicado en enero de 2011, contiene una orientación más detallada.

⁵ El borrador para audiencia pública del TIP 2 coste de remplazo depreciado, publicado en febrero de 2011, contiene una orientación más detallada.

C24. Después, se ajusta por obsolescencia el coste del equivalente nuevo. El objetivo de un ajuste por obsolescencia es estimar en qué medida el bien objeto de valuación sería de menos valor para un comprador potencial que el equivalente nuevo. La obsolescencia tiene en cuenta la condición física, la funcionalidad y la utilidad económica del bien objeto de valuación en comparación con el equivalente nuevo.

Anexo – inmuebles históricos

A1. Este anexo contiene orientaciones adicionales en cuestiones que deben tomarse en consideración al emprender valuaciones de derechos sobre inmuebles históricos.

A2. Un inmueble histórico es un bien inmueble que está reconocido públicamente o designado oficialmente por un organismo gubernamental como poseedor de importancia cultural o histórica debido a su asociación con un acontecimiento o período histórico, con un estilo arquitectónico o con el patrimonio de una nación.

Las características comunes a los inmuebles históricos son, entre otros:

- Su importancia histórica, arquitectónica y/o cultural,
- La protección legal o reglamentaria a la que puede estar sujeta
- Las restricciones y limitaciones impuestas en su uso, alteración o enajenación
- Una obligación frecuente en algunas jurisdicciones de hacerla accesible al público

A3. Inmueble histórico es un término amplio que abarca muchos tipos de bienes. Algunos inmuebles históricos están restaurados a su condición original, otros restaurados parcialmente, como por ejemplo la fachada del edificio, y otros no están restaurados. Los inmuebles históricos también incluyen bienes parcialmente adaptados a estándares actuales, como por ejemplo el espacio interior, y propiedades que han sido ampliamente modernizadas.

Protección de los Inmuebles Históricos

A4. Los inmuebles históricos pueden estar sujetos a protección legal o reglamentaria debido a su importancia cultural y económica. Muchos gobiernos han introducido medidas para salvaguardar inmuebles históricos específicos o para proteger áreas enteras de especial interés arquitectónico o histórico.

A5. El glosario UNESCO⁶ de términos del patrimonio mundial define patrimonio cultural y propiedad de la siguiente manera:

“Patrimonio cultural. Se reconocen tres grupos de activos:

a) los monumentos: obras arquitectónicas, de cultura o de pinturas 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:

⁶ La UNESCO de la organización de las naciones unidas para la educación, la ciencia y la cultura.

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 antropológico⁷.

“La propiedad cultural es la propiedad inscrita en la Lista del Patrimonio Mundial tras cumplir al menos uno de los criterios de patrimonio cultural y haber superado el test de autenticidad⁸”

A6. No todos los inmuebles históricos están necesariamente inscritos en registros de inmuebles históricos oficialmente designados. Muchas propiedades de importancia cultural e histórica también se consideran inmuebles históricos.

Características de los Inmuebles Históricos que Afectan a las Valuaciones

A7. Las valuaciones de inmuebles históricos requieren considerar una variedad de factores asociados con la importancia de estas propiedades, incluyendo la protección legal y reglamentaria a la que están sujetos, las diversas restricciones sobre su uso, alteración y enajenación y las posibles concesiones financieras, tipos impositivos o exenciones fiscales a los dueños de estas propiedades en algunas jurisdicciones.

A8. Al emprender una valuación de inmuebles históricos, las siguientes cuestiones deberían ser consideradas dependiendo de la naturaleza de los inmuebles históricos y de la finalidad de la valuación:

a) los costes de restauración y mantenimiento pueden ser importantes para los inmuebles históricos y de la finalidad de la valuación

b) las medidas legales para salvaguardar los inmuebles históricos pueden limitar o restringir el uso, intensidad de uso o alteración de inmuebles históricos. Son ejemplos de esto los siguientes:

- Los convenios restrictivos que se aplican al suelo con independencia de su propietario
- Las servidumbres de protección que prohíben ciertos cambios físicos, normalmente basados en la condición en que se encontraba la propiedad en el momento de adquirir la servidumbre o inmediatamente después de una propuesta de restauración de la propiedad.
- Las servidumbres de protección que limitan el uso futuro de una propiedad para proteger un espacio abierto, características naturales o un hábitat de vida silvestre

A9. La valuación de inmuebles históricos implica consideraciones especiales relativas a la naturaleza de los métodos de construcción y materiales antiguos, la eficiencia y rendimiento actuales de estas propiedades en relación con los activos nuevos equivalentes, la idoneidad de los métodos usados para reparar, restaurar, reformar o rehabilitar las propiedades y el carácter y amplitud de las protecciones legales y reglamentarias que afectan a la propiedad.

A10. El suelo o el lugar sobre el cual se ubican los inmuebles históricos puede estar sujeto a restricciones de uso. A su vez, cualquiera de estas restricciones afectará el valor global de los inmuebles históricos.

A11. En algunos casos, no es posible obtener una valuación fiable de inmuebles históricos debido a la falta de pruebas de mercado pertinente, falta de potencial para generar ingresos y falta de demanda para justificar la reposición. Un ejemplo sería un edificio en situación de ruina parcial sin ningún

⁷ UNESCO, convención sobre la protección del patrimonio mundial cultural y natural, 1972, artículo I.

⁸ UNESCO, convención sobre la protección del patrimonio mundial cultural y natural, 1972, artículo II. Nota del traductor: el artículo mencionado en la versión original no tiene ese contenido en la actualidad; sin embargo, el art. 11 sí tiene un tenor similar.

potencial de generación de ingresos; aunque puede tener importancia histórica no puede ser replicado o remplazado.

Enfoques de Valuación

A12. Los tres enfoques de valuación principales descritos en el marco conceptual de las IVS pueden ser aplicados a la valuación de inmuebles históricos.

Enfoque de Comparación

A13. Al aplicar el enfoque de comparación, la naturaleza histórica de la propiedad puede cambiar el orden de propiedades dado normalmente a los atributos de propiedades comparables. Es especialmente importante encontrar propiedades comparables con características históricas similares a aquellas de los inmuebles históricos objetos de valuación. Los criterios para la selección de propiedades comparables son, entre otros, el estilo arquitectónico, el tamaño de la propiedad, las relaciones culturales o históricas específicas de la propiedad objeto de valuación y la similitud en la ubicación con respecto a la zonificación, el uso permitido, la protección legal y la concentración de inmuebles históricos. Es posible que hagan falta diversos ajustes a las ventas comparables. Entre otros, diferencias en la ubicación, costes de restauración o rehabilitación o gravámenes específicos. Los ajustes se realizan normalmente en las situaciones siguientes:

- Cuando es preciso incurrir en costes para restaurar o rehabilitar la propiedad objeto de valuación, pero no las ventas comparables
- Cuando los gravámenes específicos sobre la propiedad objeto de valuación, por ejemplo, convenios restrictivos o servidumbres de conservación, defieren de las propiedades comparables.

Enfoque de Renta

A14. Los inmuebles históricos totalmente utilizados con fines comerciales pueden ser valuados por medio del enfoque de renta. Cuando las características físicas de inmuebles históricos contribuyen a su poder de atracción de un uso que produce ingresos, es particularmente importante reflejar el coste de cualquier trabajo necesario para restaurar, adaptar o mantener las características de la propiedad. Cuando este trabajo es necesario, se deberá tomar en consideración el tiempo y los costes implicados en obtener los permisos necesarios.

Enfoque de Coste

A15. Al aplicar este enfoque de coste a la valuación de inmuebles históricos, se debe considerar si las características históricas de un edificio tendrían un valor intrínseco en el mercado de esa propiedad. Algunos edificios históricos serán de intrínseco en el mercado de esa propiedad. Algunos edificios históricos serán de valor simplemente debido a su estatus simbólico. Por ejemplo, un edificio histórico usado para una famosa galería de arte podría ser igual o más importante que la función que desempeña. En esta situación, el potencial de servicio de tal edificio es inseparable de sus características históricas. El equivalente nuevo de tales propiedades necesitaría reflejar el coste de reproducir una réplica o, si esto no es posible debido a que los materiales o técnicas originales no están disponibles, el coste de un nuevo edificio de especificaciones igualmente distintivas y elevadas.

A16. En muchos casos, las características históricas no añadirán valor o serán vistas como un gravamen por parte del comprador, como por ejemplo un hospital operando en un edificio histórico. En estos casos, el equivalente nuevo reflejaría el coste de un nuevo edificio construido bajo una especificación contemporánea convencional.

Normas Internacionales de Valuación 2011

A17. En todo caso, los ajustes para el deterioro físico y la obsolescencia funcional deberán reflejar factores como el mayor coste de mantenimiento asociado con los inmuebles históricos y la pérdida de flexibilidad para adaptar el edificio a las necesidades cambiantes de un ocupante.

IVS 233 IMUEBLES DE INVERSION EN CONSTRUCCION

Contenido	párrafos
ESTANDAR	1
Ámbito de trabajo	2-3
Implementación	4
Elaboración de Informes	5
Fecha de Entrada en Vigor	6
COMENTARIO	
Propiedad de Inversión	C1-C3
Enfoques de Valuación	C4-C10
Insumos de Valuación	C11
Consideraciones Especiales para la Redacción de Estados Financieros	C12
Consideraciones Especiales para las Valuaciones para Préstamos con Garantía	C13

ESTANDAR

1. los principios contenidos en los estándares generales y en la IVS 230, derechos sobre inmuebles, son de aplicación en las valuaciones de inmuebles de inversión en construcción. Este estándar solamente incluye modificaciones, requisitos adicionales y ejemplos específicos de cómo se aplican los estándares generales en valuaciones a las cuales se aplica este estándar.

Alcance del Trabajo (IVS 101)

2. para cumplir con los requisitos de indicar el alcance de la investigación y la naturaleza y procedencia de la información de base en la IVS 101, párrafos 2(g) y (h) respectivamente, se comentarán los siguientes aspectos:

- La fuente de información de la edificación proyectada; por ejemplo, identificar los planos y especificaciones que se usarán para indicar el valor del proyecto terminado
- La fuente de información de la construcción y otros costes necesarios para terminar el proyecto.

3. son ejemplos típicos de hipótesis especiales que pueden necesitar ser acordadas y confirmadas para cumplir con la IVS 101, párrafo 2(i), los siguientes:

- Que el edificio será completado de acuerdo con los planos y especificaciones identificados
- Que sería cumplida cualquier precondition requerida para los arrendamientos del edificio acordados

Implementación (IVS 102)

4. no hay requisitos adicionales para inmuebles de inversión en construcción.

Elaboración de Informes

5. Además de los requisitos de la IVS 103. Elaboración de informes y la IVS 230, derechos sobre inmuebles, un informe de valuación sobre inmuebles de inversión en construcción incluirá las referencias adecuadas a las cuestiones tratadas en el alcance del trabajo de acuerdo con los párrafos 2 y 3 anteriores. El informe también incluirá un comentario sobre los siguientes aspectos en tanto son relevantes para la finalidad de la valuación.

- Una declaración de que el proyecto está en construcción
- Una descripción del proyecto

Normas Internacionales de Valuación 2011

- *Una descripción del estado de desarrollo alcanzado, el coste estimado de terminación y la procedencia de dicha estimación*
- *La identificación y, si es posible, cuantificación de los riesgos restantes asociados con el proyecto, distinguiendo entre los riesgos relativos a generar ingresos por rentas y los riesgos de construcción*
- *Una descripción de cómo los riesgos se han reflejado en la valuación*
- *Los inputs principales de la valuación y las hipótesis introducidas para determinar esos inputs*
- *Si es relevante, un resumen del estado de los principales contratos pendientes.*

Fecha de Entrada en Vigor

6. *Este estándar estará vigente desde el 1 de enero de 2012, aunque se aconseja adoptarlo con anterioridad a esa fecha.*

COMENTARIO

Inmueble de Inversión

C1. *Un inmueble de inversión es una propiedad consistente en suelo o edificio o parte de un edificio o ambos, de la cual el dueño hace uso para percibir rentas, aumentar su patrimonio o ambos, en lugar de para:*

- a) *El uso en la producción, el suministro de bienes o servicios o una finalidad administrativa, o*
- b) *La venta en la actividad ordinaria de una empresa.*

C2. *El propietario puede tener un derecho superior o subordinado en un inmueble de inversión. Para las descripciones de los tipos de derechos sobre inmuebles y los principios aplicables al valuarlos, véase la IVS 230, derechos sobre inmuebles. Este estándar trata las situaciones en las que un inmueble de inversión se encuentra en construcción en la fecha de valuación.*

C3. *Se pueden requerir valuaciones de inmuebles de inversión parcialmente terminadas para diversas finalidades, entre las cuales están:*

- *Adquisiciones, fusiones y ventas de empresas o partes de empresas*
- *Garantías de préstamos*
- *litigios*
- *redacción de estados financieros*

Enfoques de Valuación

C4. *Este estándar provee de principios que deberían ser observados en la estimación del valor de mercado del inmueble de inversión en construcción. El valor de mercado se trata en detalle en el marco conceptual de las IVS, pero, en resumen, el objetivo es estimar el precio que sería pagada y recibido en un intercambio hipotético de la propiedad parcialmente terminada en el mercado en la fecha de valuación.*

C5. *En la práctica, se transmiten pocos inmuebles de inversión en un estado parcialmente terminado entre agentes del mercado, excepto como partes de la transmisión de la entidad dueña del bien o en el caso de que el vendedor sea solvente o se encuentre bajo la amenaza de insolvencia y sea incapaz de completar el proyecto. Incluso en el improbable caso de que existan evidencias de transmisiones de otros inmuebles de inversión parcialmente terminados cercanas a la fecha de valuación, el grado de compleción sería casi seguro diferente, incluso si por lo demás los bienes fueran similares.*

Normas Internacionales de Valuación 2011

C6. En caso de ausencia de evidencia de ventas directamente comparables, el valor debe ser estimado usando uno o más enfoques de valuación basados en el de comparación. Tales enfoques pueden usar información de diversas fuentes entre las cuales están:

- evidencias de ventas de inmuebles comparables en diversas ubicaciones o en diferentes condiciones con los ajustes necesarios para dar cuenta de tales diferencias*
- evidencia de ventas de inmuebles comparables transmitidos en diferentes condiciones económicas con los ajustes para dar cuenta de tales diferencias*
- descuentos de proyecciones de flujos de efectivo o capitalización de ingresos basados en datos de mercado o costes de construcción comparables, cláusulas de arrendamiento, costes operativos, hipótesis de crecimiento, tasas de descuento o capitalización y otros inputs principales.*

C7. El valor de mercado de un inmueble de inversión parcialmente terminados reflejará las expectativas de los agentes del mercado sobre el valor de la propiedad cuando se encuentre terminada menos las deducciones correspondientes a los costes necesarios para terminar el proyecto y los ajustes apropiados por el beneficio y el riesgo. La valuación y todas las hipótesis principales usadas en la valuación debería reflejar las condiciones de mercado en la fecha de valuación.

C8. Es inapropiado estimar el valor de mercado de un inmueble de inversión parcialmente terminado solamente por referencia al plan del proyecto o al estudio de viabilidad producidos al comienzo del proyecto. Una vez el proyecto ha comenzado, no son instrumentos fiables para medir el valor, pues los inputs serán históricos. Es improbable que un enfoque basado en la estimación del porcentaje que ha sido completado después de la fecha de valuación sea relevante en la determinación de valor de mercado actual.

C9. Si el tiempo necesario para terminar una construcción de un nuevo inmueble de inversión desde la fecha de valuación es tal que se producirán flujos de efectivo previsto a lo largo de un período de tiempo, y si es probable que el coste temporal del dinero sea un factor determinante, sería apropiado usar un método de descuento de flujos de efectivo que refleje el vencimiento probable de esos flujos de efectivo

C10. La valuación de un inmueble de inversión en construcción puede ser emprendida usando un modelo de crecimiento implícito, que toma por inputs estimaciones de costes y valores futuros. En ambos modelos, el objetivo es estimar el valor bajo la hipótesis especial de que la propiedad está terminada, a partir del cual se aplican las deducciones apropiadas para estimar el valor de la propiedad en su condición actual. La más adecuada de estas alternativas será la que prevalezca en el mercado para la clase de propiedad correspondiente en la fecha de valuación. Los inputs de un modelo no deberían usarse en otro y el informe debería aclarar qué enfoque se está adoptando.

Inputs de Valuación

C11. Los inputs de valuación concretos que se hayan usado variarán con el modelo de valuación empleado. Los inputs también variarán dependiendo de si se emplea un modelo de crecimiento implícito o una de crecimiento explícito; véase párrafo C10 supra. Los inputs típicos son, entre otros:

a) Inmueble Terminado: Si se emplea un modelo de crecimiento implícito, reflejará el valor del inmueble de inversión como si estuviera terminado, esto es, su valor bajo la hipótesis de que en la fecha de valuación ya ha sido terminada con las especificaciones actuales. Si se emplea un modelo de crecimiento explícito, reflejará el valor proyectado del bien cuando se termine, i.e. el valor esperado del bien en la fecha en la que se espera que se termine.

b) Arrendamiento: Si los arrendatarios del inmueble después de terminado están todavía por identificar, se deberá tomar en consideración el tiempo y los costes que sería realista destinar para alcanzar una ocupación estabilizada, esto es, el periodo requerido para alcanzar un nivel de ocupación realista a largo plazo. Los costes durante este periodo podrían comprender honorarios, comercialización, mantenimiento y pagos y pagos irrecuperables de servicios. El ingreso de arrendamientos futuros previstos puede basarse en las rentas de mercado actuales si se usa un modelo de crecimiento implícito o de rentas futuras si se usa una de crecimiento explícito. Si existen acuerdos de arrendamiento condicionados a la terminación del proyecto o de una parte significativa, estos deberían reflejarse en la valuación.

c) Costes de Construcción: El beneficio de trabajo llevado a cabo antes de la fecha de valuación se reflejará en el valor actual, pero no determinará ese valor. Igualmente, los pagos realizados bajo el contrato real del edificio con anterioridad a la fecha de valuación no son significativos para el valor actual. En cambio, las sumas pendientes de pago bajo un contrato de construcción vinculante son con frecuencia la mejor prueba de los costes de construcción necesarios para la terminación. Sin embargo, si hay un riesgo considerable de que el contrato pueda no cumplirse, por ejemplo, debido a un litigio o a la insolvencia de una de las partes, puede ser más apropiado reflejar el coste de contratar a una nueva parte que pueda terminar el trabajo restante. Si el contrato no es de precio fijo y se utiliza un modelo de crecimiento explícito puede ser apropiado usar el coste previsto, esto es, reflejar las expectativas razonables de los agentes de mercado en la fecha de valuación de los costes en las fechas en las cuales es probable que se incurran.

d) Costes Financieros: Representan el coste de financiar el proyecto desde la adquisición hasta el pago previsto de la deuda. Como el prestamista puede percibir que los riesgos durante la construcción difieren de los riesgos posteriores al término de la construcción, debería considerarse por separado el coste financiero durante cada periodo. Incluso si la entidad autofinancia el proyecto, se deberían tener en cuenta los tipos de interés de mercado apropiados para reflejar las tasas que un comprador típico del bien podría obtener en el mercado en la fecha de valuación.

e) Otros Costes: Incluyen costes legales y profesionales en los que sería razonable que un comprador incurriese para terminar la construcción y en dar en alquiler el inmueble de inversión. Excepto cuando hay algún acuerdo de arrendamiento en curso, se deberán tener en cuenta los costes de comercialización. Sin embargo, se deberían considerar los costes en que se incurra en una transmisión real del bien en la fecha de valuación.

f) Beneficio y Riesgo de los Compradores: Debería tenerse en cuenta el rendimiento exigido por un comprador del mercado al inmueble de inversión parcialmente terminado. Dicho rendimiento debería reflejar los riesgos asociados con la compleción del plan de construcción y con la obtención del valor previsto de ingreso o capital en la fecha de valuación. El rendimiento del comprador puede expresarse como un objeto de beneficio, ya sea como un pago único o como un porcentaje sobre el coste o valor. Todos los riesgos significativos deberían estar identificados y evaluados. Son riesgos típicos asociados con un proyecto de construcción parcialmente terminado, entre otros, las variaciones en el coste de construcción, en el coste financiero y en el plan de construcción. Otros riesgos adicionales asociados con el inmueble de inversión en construcción son las fluctuaciones en el valor del proyecto terminado entre el comienzo y la terminación, y el tiempo que será necesario para asegurar arrendatarios y una renta estabilizada. Los riesgos asociados con la generación de ingresos de la propiedad después de su terminación deberían ser identificados y evaluados separadamente de los asociados con la compleción

Normas Internacionales de Valuación 2011

de la construcción. Si se usa un modelo de crecimiento implícito, los inputs de valuación reflejarán valores y costes actuales, de modo que debería evaluarse el riesgo de que estos cambien entre la fecha de valuación y la fecha de determinación prevista. Si se ha usado un modelo de crecimiento explícito basado en costes y valores previstos, se debería evaluar el riesgo de que estas proyecciones resulten no ser exactas.

Alternativamente, si se ha empleado un método de descuento de flujos de efectivo para realizar la valuación, la tasa de descuento puede ser la tasa mínima de rendimiento que exigiría un comprador típico en el mercado.

El beneficio previsto por la entidad en el comienzo del desarrollo del proyecto es irrelevante para la valuación de su interés en el proyecto una vez la construcción ha comenzado. La valuación debería reflejar los riesgos restantes en la fecha de valuación y la tasa de descuento o de rendimiento que un comprador del proyecto parcialmente terminado exigiría para completarlo con éxito.

g) Otras Consideraciones: En situaciones en la que ha habido un cambio en el mercado desde que un proyecto fue concebido, el proyecto en construcción puede dejar de representar el mayor y mejor uso del suelo. En tales casos, los costes de completar el proyecto propuesto originalmente pueden ser irrelevantes ya que un comprador del mercado demolería cualquier estructura parcialmente terminada o la adaptaría a un proyecto alternativo. El valor del inmueble de inversión en construcción necesitaría reflejar el valor actual de un proyecto alternativo y los costes y riesgos asociados con completar este proyecto.

Consideraciones Especiales para la Redacción de Estados Financieros

C12. Los estados financieros se redactan normalmente bajo la hipótesis de que la entidad sigue en funcionamiento; véase la IVS 300, valuaciones para la elaboración de estados financieros, párrafo 4. Por lo tanto, es por lo general apropiado suponer que cualquier contrato, por ejemplo, para la construcción o para dar en arrendamiento la propiedad una vez terminada, sería traspasado al comprador en el intercambio hipotético, incluso si dichos contratos pueden no ser asignados en ninguna parte en un intercambio real. Una excepción a esto se daría si hubiera pruebas de un riesgo anormal de una de las partes del contrato en la fecha de valuación.

Consideraciones Especiales para las Valuaciones para Préstamos con Garantía

C13. Tal como se indica en la IVS 300, valuaciones de derechos para inmuebles para préstamos con garantía, la base apropiada de valuación para préstamos con garantía es el valor de mercado. Sin embargo, al considerar el valor de un inmueble que se encuentra en construcción como una garantía, se debería prestar atención al hecho de que muchos contratos devienen nulos o anulables si una de las partes queda sujeta a un procedimiento formal de insolvencia. Por lo tanto, puede no ser apropiado incorporar la hipótesis de que un comprador del proyecto parcialmente terminado se beneficiaría de los contratos existentes sobre el edificio y cualquier garantía asociada. De la misma forma que en un contrato de arrendamiento, se debería tener cuidado en suponer que el beneficio de cualquier acuerdo en el que esté involucrado el prestatario actuando de prestamista sería transferible al comprador.

IVS 250 INSTRUMENTOS FINANCIEROS

Contenido	párrafos
ESTANDAR	1
<i>Ámbito de Trabajo</i>	2-3
<i>Implementación</i>	4
<i>Elaboración de Informes</i>	5-6
<i>Fecha de Entrada en Vigor</i>	7
COMENTARIO	
<i>Introducción</i>	C1-C4
<i>Mercados para Instrumentos Financieros</i>	C5-C8
<i>Riesgos de Crédito</i>	C9-C10
<i>Riesgo de Crédito Propio</i>	C11-C12
<i>Liquidez y Actividad de Mercado</i>	C13-C15
<i>Insumos de Valuación</i>	C16-C19
<i>Enfoques de Valuación</i>	C20-C22
<i>Enfoque de Comparación</i>	C23-C25
<i>Enfoque de Renta</i>	C26-C29
<i>Enfoque de Coste</i>	C30
<i>Entorno de Control</i>	C31-C35

ESTANDAR

1. Los principios contenidos en los estándares generales son de aplicación en las valoraciones de instrumentos financieros. Este estándar solamente incluye modificaciones, requisitos adicionales y ejemplos específicos de cómo se aplican los estándares generales en valoraciones a las cuales se aplica este estándar.

Alcance del Trabajo (IVS 101)

2. Cuando se acomete valoración por la entidad tenedora que pretenden servir a inversores externos, autoridades reguladoras u otras entidades, para cumplir con el requisito de confirmar la identidad y estatus del valuador de acuerdo con la IVS 101, párrafo 2(a), se deberá mencionar el entorno de control implantado, véase Comentario, párrafo C31 a C35 infra,

3. Para cumplir con el requisito de identificación del activo o pasivo objeto de la valuación en la IVS 101, párrafo 2(d), se incluirán los siguientes aspectos:

- la clase o clases de instrumentos se van a valorar
- si la valuación va ser de instrumentos individuales, de una cartera de instrumentos idénticos o de una cartera completa de activos.

Implementación (IVS 102)

4. No hay requisitos adicionales para instrumentos financieros.

Elaboración de Informes (IVS 103)

5. Para cumplir con el requisito de declarar el enfoque de valuación y el razonamiento en la IVS 103, párrafo 5(i), se deberá considerar el nivel apropiado de detalle del informe. Será diferente según la categoría de instrumento financiero. Se debe suministrar suficiente información para permitir a los usuarios entender la naturaleza de cada clase de instrumento valorado y los principales factores que

Normas Internacionales de Valuación 2011

influyen en los valores. Deberá evitarse la información que añade poco a la comprensión del usuario sobre la naturaleza del activo o que dificulta el conocimiento de los principales factores que influyen en los valores. Para determinar el nivel adecuado de información, se deberá tener en cuenta lo siguiente:

- *Importancia Relativa: El valor de un instrumento o clase de instrumentos en relación con el valor total de los activos y pasivos de la entidad tenedora o con la cartera que se valora.*
 - *Incertidumbre: El valor de instrumentos puede estar sujeto a incertidumbre sustancial en la fecha de valuación debido a la naturaleza del instrumento, el modelo o los inputs utilizados o a anomalías del mercado. Se debería informar de la causa y naturaleza de cualquier incertidumbre sustancial.*
 - *Complejidad: Para instrumentos complejos, suele ser adecuada una descripción más detallada de la naturaleza del instrumento y de los factores que influyen en su valor*
 - *Comparabilidad: Los instrumentos de interés particular para los usuarios pueden diferir con el paso de tiempo. La utilidad de un informe de valuación o cualquier otra referencia a la del tiempo. La utilidad de un informe de valuación o cualquier otra referencia a la valuación mejora si refleja la demanda de información por parte de los usuarios ante cambios en las condiciones del mercado, aunque para ser significativa, la información debería ser comparable con periodos anteriores.*
 - *Activos subyacentes: Si los flujos de efectivo de un instrumento son generados o están asegurados por activos subyacentes específicos, la información sobre las cuestiones que afectan el valor actual de estos activos será de ayuda a los usuarios para entender el valor del instrumento recogido en el informe.*
6. *cuando los instrumentos financieros se valoran para su inclusión en informes financieros preparados bajo las NIIF, la NIIF 7 exige declaraciones específicas dependiendo de la clasificación del instrumento en la jerarquía de inputs de valuación; véase la IVS 300, valuaciones para la elaboración de estados financieros.*

Fecha de Entrada en Vigor

7. *este estándar estará vigente desde el 1 de enero del 2012, aunque se aconseja adoptarlo con anterioridad a esa fecha.*

COMENTARIO

Introducción

C1. Un instrumento financiero es un contrato que crea derechos u obligaciones, entre partes concretas, a recibir o pagar dinero u otro activo financiero o un instrumento de capital. El contrato puede requerir que el cobro o pago sea hecho antes o en una fecha específica o que sea desencadenado por un evento. Un instrumento de capital es un contrato que crea un interés residual en los activos de una entidad después de deducir todas sus deudas.

C2. Se requieren valuaciones de instrumentos financieros para varias finalidades diferentes, entre las cuales se incluyen:

- *Adquisiciones, fusiones y ventas de empresas o partes de empresas,*
- *Redacción de estados financieros*
- *Requisitos legales, y en particular requisitos de solvencia bancaria*
- *Procedimientos internos de riesgos y legales (compliance)*
- *Establecimiento del valor neto de los activos para fondos de aseguradoras*
- *Fijación de precios y medición del rendimiento de fondos de inversión*

C3. Los instrumentos financieros pueden dividirse a grandes rasgos entre “instrumentos de dinero”, que incluyen deudas, depósitos, valores y bonos, e “instrumentos derivados”, que se derriban del rendimiento de uno o más activos subyacentes.

C4. Se requiere un profundo conocimiento del instrumento valorado para identificar y evaluar la información pertinente de mercado que se encuentra disponible para un instrumento idéntico o similar. Dicha información incluye precios de transacciones recientes en el mismo instrumento o uno similar, cotizaciones de brókeres o servicio de fijación de precios (pricing) índices y cualquier otro input del proceso de valuación, como la curva de tipos de interés apropiada o la volatilidad del precio.

Mercados para Instrumentos Financieros

C5. Los instrumentos líquidos, como las acciones de una gran empresa, un bono estatal o un contrato de futuros para una materia prima reconocida, se negocian en las grandes bolsas y sus precios en tiempo real están disponibles rápidamente, tanto para los participantes activos del mercado como a través de varios medios informativos. Algunos instrumentos derivados líquidos, como por ejemplo, los forwards, las opciones sobre acciones y los futuros sobre materias primas, también se negocian en bolsa.

C6. Muchos tipos de instrumentos, incluyendo varias clases de derivados o instrumentos de dinero no líquidos, no se negocian en bolsas públicas y presentan diversos grados de iliquidez. El comercio de estos instrumentos se realiza en el llamado mercado over the counter (OTC).

C7. Aunque el tamaño global del mercado de instrumentos OTC es varias veces mayor que el de los mercados organizados, el volumen de las operaciones varía significativamente. Algunos swaps comunes o “vanilla” se negocian diariamente en grandes volúmenes, mientras que para muchos swaps a medida no hay ningún intercambio después de su lanzamiento inicial, debido a que las cláusulas del contrato prohíben la cesión o porque no hay mercado para esa clase de instrumentos.

C8. Es probable que las técnicas de valoración de instrumentos financieros sean requeridas fundamentalmente para valorar instrumentos en mercados OTC, o bien para aquellos que se negocian en mercados organizados, pero para las que no existe movimiento. Es en estas situaciones en las que se centra principalmente este estándar.

Riesgo de Crédito

C9. Entender el riesgo de crédito es un aspecto importante de la valoración de cualquier instrumento de deuda. Algunos de los factores comunes que deben ser considerados al establecer y medir el riesgo de crédito son:

- **Riesgo de Contraparte:** La capacidad financiera del emisor de cualquier proveedor de apoyo crediticio implicará considerar no solo la historia de intercambio y la rentabilidad de la entidad en cuestión sino también la rentabilidad y las posibilidades para el sector en general.
- **Subordinación:** Establecer la prioridad de un instrumento es clave para evaluar el riesgo de impago. Otros instrumentos pueden tener mayor prioridad que los activos del emisor o los flujos de efectivo que sustentaran el instrumento.
- **Apalancamiento:** La cantidad de deuda empleada para financiar los activos de los que se deriva el rendimiento de un instrumento afecta a la volatilidad de los rendimientos del emisor y puede afectar el riesgo de crédito.
- **Calidad del Activo Dado en Garantía (colateral):** Se deben considerar los activos a los cuales puede recurrir el tenedor de un instrumento en caso de impago. En particular, es necesario entender si dicho

Normas Internacionales de Valuación 2011

recurso lo es a todos los activos del emisor o solamente a algunos de sus activos. Cuanto mayor sea el valor y la cantidad de los activos a los cuales una entidad puede recurrir en caso de impago, menor es el riesgo de crédito del instrumento.

- *Acuerdos de Compensación: Cuando los instrumentos derivados son compartidos entre varias partes, el riesgo de crédito puede reducirse mediante acuerdos de compensación que limiten las obligaciones al valor neto de las operaciones, esto es, si una parte se vuelve insolvente, la otra tiene el derecho de compensar las cantidades debidas a la parte insolvente contra las cantidades debidas bajo otro instrumento.*
- *Protección Contra Impagos: Muchos instrumentos contienen alguna forma de protección para reducir el riesgo de impago del tenedor. La protección puede tener la forma de una garantía por un tercero, un contrato de seguro, una permuta de incumplimiento crediticio (credit default swap) o más activos de apoyo al instrumento de los necesarios para realizar los pagos. También se reduce el riesgo de impago si los instrumentos subordinados sufren las primeras pérdidas de los activos subordinados y por tanto reducen el riesgo de instrumentos más sénior. Cuando la protección tiene la forma de una garantía, un contrato de seguro o una permuta de incumplimiento crediticio, es necesario para identificar la parte que provee de esta protección y evaluar su solvencia. Debe tenerse en cuenta que la solvencia de un tercero implica no solo su posición actual si no también el posible efecto de otras garantías o contratos de seguro que puede haber suscrito. Si el proveedor de una garantía tiene también garantizados muchos títulos de deuda correlacionados, el riesgo de incumplimiento puede incrementarse significativamente.*

C10. Para las partes con información limitada, puede ser necesario consultar información disponible sobre entidades con características similares de riesgo. Se publican índices de crédito que pueden ayudar en este proceso. Si existe un mercado de deuda estructurada, puede haber suficientes datos de mercado para aportar evidencia de un ajuste de riesgo apropiado. Se deben tener en cuenta las diversas sensibilidades de distintas deudas al riesgo de crédito al evaluar la fuente de datos de crédito que proporciona la información más significativa. El ajuste de riesgo o diferencial de crédito aplicado se basa en la cantidad que un agente del mercado exigiría al instrumento.

Riesgo de Crédito

C11. Debido a que el riesgo de crédito asociado con un pasivo es importante para su valor, parecería deducirse que al valorar la posición de un emisor de un pasivo, el riesgo de crédito del emisor sea importante para su valor en alquiler transmisión de ese pasivo. Cuando es necesario suponer la transmisión de un pasivo sin tener en cuenta las restricciones reales a la posibilidad de las partes de llevarla a cabo, por ejemplo para cumplir con requisitos de elaboración de informes financieros, hay varias fuentes potenciales para reflejar el riesgo de crédito propio en la valoración de pasivos. Entre estas fuentes está la curva de tipos de interés de los bonos u otros títulos de deuda emitidos por la propia entidad y las diferencias de las permutas de incumplimiento crediticio o por referencia al valor del activo correspondiente. Sin embargo, en muchos casos el emisor de un pasivo no tendrá la posibilidad de transmitirlo sino solamente de saldarlo con la contraparte.

C12. Al practicar el ajuste por el riesgo de crédito propio, también es importante considerar la naturaleza del colateral disponible para las deudas objeto de valoración. Las garantías legalmente separadas del emisor normalmente reducen el riesgo de crédito. Si los pasivos están sujetos a un proceso diario de constitución de garantía (colateralización), puede no producirse un ajuste del riesgo del crédito propio por que la contraparte esté protegida contra las pérdidas en caso de impago. Sin embargo, las garantías otorgadas a una contraparte no están disponibles a otras contrapartes. Así, aunque algunos pasivos con

colateral pueden no estar sujetos a un riesgo de crédito significativo, la existencia de esa garantía puede afectar al riesgo de crédito de otros pasivos.

Liquidez y actividad del mercado

C13. Los instrumentos financieros abarcan desde aquellos que normalmente se negocian con regularidad en bolsas de valores de gran volumen hasta los instrumentos hechos a medida acordados entre dos partes y que no se pueden ceder a un tercero. Debido a esta amplitud de tipos de instrumentos, es importante tener en cuenta la liquidez de un instrumento o su nivel actual de actividad de mercado para determinar el método de valuación más adecuado.

C14. Se puede distinguir la liquidez del nivel de actividad de mercado. La liquidez de un activo se mide por lo rápido y fácil que puede transmitirse a cambio de dinero o un activo equivalente. La actividad de mercado es una medida del volumen de intercambios en un momento dado, y es más absoluta que relativa; véase el marco conceptual de las IVS.

C15. Aunque son conceptos distintos, la liquidez y los niveles bajos de actividad de mercado plantean dificultades a la valoración debido a la falta de datos de mercado significativos, esto es, de datos actuales a la fecha de valoración o de datos relativos a activos lo bastante similares como para que sean fiables. Cuanto más baja sea la liquidez o la actividad de mercado, más necesidad habrá de basarse en enfoques de valoración que usen técnicas de ajuste o ponderación de los inputs basados en evidencias de otras transacciones para reflejar bien cambios en el mercado o bien características del activo que sean diferentes.

Inputs de Valuación

C16. Excepto para los instrumentos líquidos que se comercian en bolsas de valores, donde los precios actuales son tanto observables como accesibles para todos los agentes del mercado, los inputs de valoración pueden proceder de diversas fuentes. Son fuentes de inputs de uso común las cotizaciones de brókeres y los consensos de los servicios de fijación de precios (pricing).

C17. Aunque no es tan fiable como la evidencia de un intercambio actual y relevante, cuando dicha información no esté disponible, las cotizaciones de los brókeres proporcionan el siguiente mejor indicio de qué precio otorgarían al activo los agentes del mercado. Sin embargo, entre los problemas que pueden afectar a la fiabilidad de estas cotizaciones como input de valuación se encuentra:

- *Normalmente, los brókeres solo estarán dispuestos a crear mercados y lanzar ofertas por los instrumentos más populares y pueden no ampliar su cobertura a los menos líquidos. Debido a que la liquidez con frecuencia disminuye con el tiempo, las cotizaciones pueden ser más difíciles de encontrar para instrumentos más antiguos.*
- *El principal interés de un bróker es el intercambio y no el apoyo a una valoración, por lo que no tendrá un gran incentivo en investigar una cotización para una valoración tan detalladamente como lo haría para una petición de compra o venta. Esto puede afectar a la calidad de la información.*
- *Hay un conflicto de interés inherente entre los brókeres y la contraparte de un instrumento*
- *Los brókeres tienen incentivos para dar consejos a clientes compradores de una forma que refleje favorablemente la tenencia de los activos.*

C18. Los consensos del servicio de fijación de precios funcionan recogiendo información de precio de un instrumento de diversos suscriptores participantes. Reflejan un conjunto (pool) de cotizaciones de

distintas procedencias, con o sin ajustes estadísticos para reflejar las desviaciones estándar o las distribuciones de las cotizaciones.

C19. Los consensos de los servicios de fijación de precios solucionan los problemas de conflictos de interés propios de los brókeres. Sin embargo, la cobertura de tales servicios es al menos tan limitada como la que ofrecen las cotizaciones de un bróker individual. Como con cualquier conjunto de datos utilizado como input de valoración, entender las fuentes y como el proveedor ajusta estadísticamente los datos es esencial para comprender la confianza que se les debe otorgar en el proceso de valuación.

Enfoques de Valuación

C20. Muchos tipos de instrumentos, en particular los que se comercian en bolsas de valores, son valorados de forma rutinaria utilizando modelos informáticos automatizados de valoración que usan algoritmos para el análisis de transacciones de mercado y producen valoraciones del activo requerido. Estos modelos están con frecuencia vinculados a plataformas de negociación propietarias. Queda fuera del alcance de estos estándares examinar tales modelos en detalle, aunque como con otros modelos o enfoques de valuación semiautomatizados, o no automatizados, estos estándares fijan un contexto para su uso y la publicación en un informe de sus resultados.

C21. Ya sean automatizados o manuales, los diversos métodos de valuación usados en los mercados financieros se basan sobre todo en el enfoque de comparación, el enfoque de renta o el enfoque de coste descritos en el marco conceptual de las IVS. Este estándar describe los métodos comúnmente utilizados y las cuestiones que deben considerarse o los inputs necesarios al aplicar estos métodos.

C22. Al usar un método de valuación concreto, es importante asegurarse regularmente de que se está calibrado con la información de mercado observable. Esto garantiza que el modelo refleja condiciones actuales del mercado e identifica cualquier deficiencia potencial. A medida que las condiciones cambian, puede ser necesario cambiar el modelo o los modelos usados o hacer ajustes adicionales a las valuaciones. Estos ajustes deberían hacerse para garantizar que el resultado cumple con el objetivo de valoración requerido.

Enfoque de Comparación

C23. Un precio obtenido de la negociación en una plataforma de bolsa reconocida, en la hora o fecha de valuación o muy cerca de ella, es normalmente el mejor indicador de valor de mercado de una participación en el mismo instrumento. En los casos en los que no ha habido operaciones recientes significativas, también puede ser pertinente tomar la evidencia de precios de cotización o de oferta.

C24. Aunque no habrá necesidad de realizar ningún ajuste en la información del precio si el instrumento es idéntico, la información suficientemente reciente como para ser significativa y la participación similar, sí que habrá que practicar algunos ajustes cuando no se den estos casos. Algunos ejemplos de situaciones que requieren realizar ajustes o ponderaciones en las evidencias de precios de intercambio son:

- *Cuando el instrumento objeto de valoración tiene características diferentes a aquellos cuyo precio está disponible*
- *Cuando hay diferencias en el tamaño o volumen de la operación utilizada en el informe y la participación que se está valorando*
- *Cuando la operación no fue entre partes que actuasen con independencia*
- *Cuando la operación se realizó en horario distinto, lo que puede acentuarse al cierre del mercado*

C25. Otro factor que puede crear una diferencia entre el precio cotizado en bolsa y el del otro instrumento objeto de valoración puede surgir cuando la operación conlleva la obtención de una cuota de control o a la posibilidad de un cambio en el control.

Enfoque de Renta

C26. El valor de un instrumento financiero puede determinarse usando un método de descuento de flujos de efectivo. Los flujos de efectivo pueden ser fijos, para toda la duración del instrumento, o variables. Las cláusulas de un instrumento determinan o permiten estimar los flujos de efectivo sin descontar. Las cláusulas típicas de los instrumentos financieros establecen:

- *El vencimiento de los flujos de efectivo, esto es, cuando espera la entidad poder generar los flujos de efectivo relativos al instrumento*
- *El cálculo de los flujos de efectivo; por ejemplo, para un instrumento de deuda, el tipo de interés de aplicación, i.e. el cupón, o para un instrumento derivado, cómo se calculan los flujos de efectivo en relación con el instrumento índice o índices subyacentes.*
- *El vencimiento y las condiciones de cualquier opción sobre el contrato; por ejemplo opciones put o call, de pago anticipado, extensibles o convertibles,*
- *Protección de los derechos de las partes, e.g. cláusulas relativas al riesgo en los instrumentos de deuda o prelación o subordinación respecto de otros instrumentos.*

C27. Al establecer la tasa de descuento apropiada, es necesario evaluar el rendimiento que sería exigido al instrumento para compensar el coste temporal del dinero y los riesgos relativos a:

- *Las cláusulas y condiciones del instrumento, como por ejemplo la subordinación*
- *El riesgo de crédito, esto es, la incertidumbre sobre la posibilidad de que la contraparte realice los pagos en el momento debido*
- *La liquidez y la comerciabilidad del instrumento*
- *El riesgo de cambios en el entorno regulatorio o legal*
- *La condición fiscal del instrumento*

C28. Cuando los flujos de efectivo futuros no estén basados en cantidades fijas contratadas, será preciso hacer estimaciones del ingreso probable para poder aportar los inputs necesarios. La determinación de la tasa de descuento también necesitara plantear hipótesis sobre los riesgos. Asimismo, la tasa de descuento debe ser coherente con los flujos de efectivo, por ejemplo, si los flujos de efectivo incluyen los impuestos entonces la tasa de descuento debe provenir de otros instrumentos que también los incluyan.*

C29. Dependiendo de la finalidad de la valoración, los inputs y las hipótesis del modelo de flujos de efectivo deberán reflejar o bien los inputs y las hipótesis de los agentes del mercado, o bien los que se basarían en las expectativas u objetivos actuales del tenedor. Por ejemplo, si la finalidad de la valoración es determinar el valor de mercado o el valor razonable como lo defines las NIIF, las hipótesis deberían reflejar esos agentes del mercado. Si la finalidad es medir el rendimiento de un activo con respecto a una referencia establecida por la dirección, como por ejemplo un objetivo de tasa interna de retorno, puede ser apropiado plantear hipótesis alternativas.

* en el original inglés, por error se refiere a flujos de impuestos en lugar de flujos de efectivo.

Enfoque del coste

C30. El principio de sustitución inherente al enfoque del coste es de aplicación en la valoración de instrumentos financieros a través del uso del método de replicación. Este método proporciona un indicador del valor actual de un instrumento o cartera reproduciendo o “replicando” sus riesgos y flujos de efectivo en una alternativa hipotética o sintética. Esta alternativa se basa en una combinación de títulos y/o derivados simples para estimar el coste de compensar o cubrir la posición en la fecha de valuación. La replicación de una cartera se usa a menudo para simplificar los procedimientos aplicados para valorar una cartera de instrumentos financieros complejos (por ejemplo, reclamaciones esperadas a un seguro o productos estructurados), sustituyéndola por una cartera replicante de activos que son fáciles de valorar y por tanto con riesgos más fáciles de gestionar diariamente.

Entorno de control

C31. En comparación con otras clases de activos, el volumen de instrumentos financieros en circulación es vasto pero el número de agentes de mercado relativamente pequeño. La naturaleza y el volumen de instrumentos y la frecuencia de sus valoraciones explica que la valoración suele llevarse a cabo utilizando modelos informáticos automatizados vinculados a plataformas de contratación. Como consecuencia de estos factores, muchos instrumentos son valorados rutinariamente por la entidad tenedora, incluso cuando terceros deben confiar en dicha valoración, por ejemplo, inversores o autoridades de regulación. El índice de dicha valoración, por ejemplo, inversores o autoridades de regulación. El índice de valoraciones por terceros independientes es menos común que para otras clases de activos.

C32. La valoración por la entidad tenedora introduce un riesgo significativo a la percepción de objetividad de las valoraciones. Cuando las valoraciones están destinadas al consumo externo, se deben tomar medidas para garantizar que existe un entorno adecuado para minimizar las amenazas a la independencia de la valoración.

C33. El entorno de control consiste en unos procedimientos de gestión y control que se implantan en el proceso de valoración y en su conclusión con el objetivo de incrementar la confianza en aquellos que pueden actuar con base en la valoración.

C34. Como principio general, las valoraciones producidas por el “front office” de intermediación de una entidad y las actividades de creación de mercado que deben incluirse en los estados financieros, o de las cuales dependen terceros, deben quedar sujetas al escrutinio y aprobación del “back office”. La responsabilidad última sobre estas valoraciones debería estar separada de las funciones que supone riesgos y ser totalmente independientes de estas. Los medios prácticos para lograr una separación de las funciones variarán dependiendo de la naturaleza de la entidad, el tipo de instrumento objeto de valoración y la importancia del valor de la clase de instrumento en relación con el proceso global. Se deben determinar los protocolos y controles apropiados considerando cuidadosamente las amenazas a la objetividad que percibirá un tercero que dependiera de la valuación.

C35. Son ejemplos de componentes típicos del entorno de control los siguientes:

- *El establecimiento de un grupo de gestión responsable de las políticas y procedimientos de valoración y de la supervisión del proceso de valoración de la entidad, que incluya a terceros ajenos a la entidad,*
- *Un protocolo sobre la frecuencia y los métodos de calibración y pruebas de los modelos de valoración*
- *Criterios para la verificación de algunas valuaciones por diferentes expertos internos o externos*

Normas Internacionales de Valuación 2011

- *La identificación de umbrales o circunstancias que conlleven una investigación más profunda o nos requisitos de aprobación secundarios*
- *La identificación de procedimientos para establecer inputs significativos que no son observables directamente en el mercado, por ejemplo, estableciendo*
- *Comités de cotizaciones o de auditoría.*

APLICACIÓN DE VALUACION	
IVA 300 valuaciones para la elaboración de estados financieros	
Contenido	párrafos
INTRODUCCION	
DEFINICIONES	
ESTANDAR	1
<i>Ámbito de trabajo</i>	2-7
<i>Implementación</i>	8
<i>Elaboración de Informes</i>	9-12
<i>Fecha de Entrada en Vigor</i>	13
GUIA DE LA EXPLICACION	
<i>Valor Razonable</i>	G1-G2
<i>Agregación</i>	G3
<i>Insumos de Valuación y Jerarquía de Valores Razonables</i>	G4-G5
<i>Pasivos</i>	G6-G7
<i>Depreciación</i>	G8-G11
<i>Depreciación: Suelos y Edificios</i>	G12-G14
<i>Depreciación: Instalaciones y Maquinaria</i>	G15
<i>Depreciación: Componentización</i>	G18-G19
<i>Clasificación de Arrendamientos</i>	G20-G23
<i>Clasificación de Arrendamientos Sobre Bienes</i>	G24-G28
<i>Propiedad de Inversión Arrendada</i>	G29-G32
<i>Valuación de Activos o Pasivos Arrendados</i>	G33-G37
<i>Asignación de Precio de Compra</i>	G38-G40
<i>Prueba de Deterioro</i>	G41-G42
<i>Prueba de Deterioro – Cantidad Recuperable</i>	G43
<i>Prueba de Deterioro – Valor de Uso</i>	G44-G49
<i>Prueba de Deterioro – Valor Razonable Menos Coste de Venta</i>	G50-G51
ANEXO	
<i>Bienes, Instalaciones y Maquinaria en el Sector Público</i>	A1-G11

INTRODUCCION

Las valuaciones son necesarias para diversas finalidades contables en la preparación de informes o estados financieros de empresas u otras entidades. Ejemplos de finalidades contables diversas son la medición del valor de un activo o pasivo para su inclusión en el balance de situación, la asignación del precio de compra de una empresa adquirida, la prueba de deterioro, la clasificación del arrendamiento y los inputs de valuación usados en el cálculo de los cargos por depreciación en la cuenta de pérdidas y ganancias.

La sección de orientación de esta aplicación hace referencia a varios requisitos exigidos por las normas internacionales de información financiera (NIIF). Aunque las NIIF son los estándares de elaboración de estados financieros más ampliamente adoptados globalmente, el uso de los estándares nacionales está también muy extendido. Aunque no es práctico hacer referencia a los estándares nacionales de contabilidad en un documento de orientación internacional, muchos son similares a las NIIF o convergen con ellas. La orientación dado puede ser, por tanto, aplicable a las valuaciones para su uso en estándares de elaboración de estados financieros distintos de las NIIF.

DEFINICIONES

Las siguientes definiciones son de uso en esta aplicación.

Estándares de elaboración de Estados Financieros: cualquier estándar reconocido o adoptado que sirve para la preparación de estados periódicos de la posición financiera de una entidad se conocen también como estándares contables.

Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF): estándares e interpretaciones adoptadas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB), comprenden:

- a) Las normas internacionales de información financiera
- b) Las normas internacionales de contabilidad, y
- c) Las interpretaciones desarrolladas por el comité de interpretaciones de normas internacionales de información financiera (IFRIC) o el anterior comité permanente de interpretación⁹ (SIC)

Unidad de Cuenta: el nivel al cual un activo objeto de valuación se agrega o desagrega con otros activos.

ESTANDAR

1. Las valuaciones emprendidas para su incorporación en un estado financiero se suministrarán de forma que cumplan con los requisitos de los estándares para la elaboración de estados financieros que sean de aplicación. Los principios contenidos en los estándares generales (IVS 101, 102 y 103) también son de aplicación excepto en las modificaciones específicas a que queden sometidos por requisitos de los estándares contables pertinentes o por este estándar.

Alcance del Trabajo (IVS 101)

2. para cumplir con el requisito de confirmar la finalidad de la valuación en la IVS 101, párrafo 2(C), el alcance del el trabajo deberá incluir la identificación de los estándares para la elaboración de estados financieros aplicables, incluyendo la finalidad contable específico para el cual se requiere la valuación. La finalidad contable es el uso para el cual se requiere la valuación en los estados financieros, por ejemplo la medición de un valor contable, una asignación del precio de compra después de una combinación empresarias, una prueba de deterioro, una clasificación de arrendamiento o el cálculo del cargo por depreciación de un activo.

3. además del requisito de identificar el activo objeto de valuación en la IVS 101, párrafo 2(d), el alcance del trabajo incluirá la confirmación de cómo la entidad que elabora el estado financiero usa o clasifica ese activo. El tratamiento contable exigido para activos o pasivos idénticos o similares puede diferir de acuerdo con el uso que les dé la entidad. Por ejemplo:

- El tratamiento de bien inmueble propiedad de una entidad puede diferir dependiendo de si se encuentra ocupada para el objeto social de la empresa, se posee como una inversión , es un excedente de algún requisito o, en el caso de promotoras inmobiliarias, se trata como stock en venta,
- Los instrumentos financieros poseídos para obtener flujos de efectivo según un contrato que consisten solamente en pagos del principal y los intereses pueden ser tratados directamente con otras formas de instrumentos,

⁹ © fundación NIIF

Normas Internacionales de Valuación 2011

- *Los activos intangibles adquiridos a través de una fusión o adquisición empresarial pueden recibir un tratamiento diferente de aquellos que ya poseía la entidad.*

Cuando se utiliza un activo en conjunción con otros activos identificables por separado, se deberá identificarla unidad de cuenta. El estándar para la elaboración de estados financieros pertinente puede estipular cómo se debe determinar la unidad de cuenta o grado de agregación para diferentes tipos de activos o para finalidades contables diferentes.

Para cumplir con la IVS 101, párrafo 2(e), se deberá identificar claramente la base de valor específica. Ejemplos de bases de valor requeridas por estándares contables son el valor razonable, el valor neto realizable y la cantidad recuperable. La definición estará incluida en el estándar contable correspondiente.

4. para cumplir con el requisito en la IVS 101, párrafo 2(i), deberán declararse todas las hipótesis planteadas. Las hipótesis apropiadas variarán dependiendo de cómo se posee o se clasifica un activo. La mayoría de estándares para la elaboración de estados financieros estipulan que los estándares financieros se elaboran bajo la hipótesis de que una entidad se encuentra en funcionamiento excepto si la dirección pretende liquidar la entidad o interrumpir su actividad o no tiene otra alternativa realista a esto. Por lo tanto, excepto en el caso de instrumentos financieros, es normalmente apropiado incluir una hipótesis de que el activo o los activos continuarán en uso como parte de la empresa a la que pertenecen. Esta hipótesis no es de aplicación en los casos de que existe una intención clara de liquidar la entidad o enajenar el activo o hay un requisito de considerar la cuantía que se podría recuperar de la enajenación o desincorporación del activo.

5. Será también necesario declarar cualquier hipótesis introducida en la definición de la unidad de cuenta, por ejemplo si el activo se va a valorar individualmente o en combinación con otros activos. El estándar contable correspondiente puede tener estipulaciones sobre la hipótesis o premisas de valuación que pueden hacerse.

6. Será generalmente adecuado que una valuación preparada para ser incorporada en un estado financiero se base en una hipótesis especial.

7. Al tomar en consideración cualquier restricción mencionada en la IVS 101, párrafo (j), se deberá tener en cuenta:

- a) el alcance y la forma de cualquier referencia a la valuación que pueda aparecer en los estados financieros publicados*
- b) el alcance la obligación de los valuadores de responder a cualquier pregunta sobre la valuación planteada por el auditor de la entidad.*

Deberán incluirse las referencias adecuadas a estos aspectos en el alcance del trabajo.

Implementación (IVS 102)

8. No hay requisitos adicionales para emprender una valuación para la elaboración de estados financieros.

Elaboración de Informes (IVS 103)

9. además de los requisitos mínimos en la IVS 103, elaboración de informes, un informe de valuación redactada para su uso en un estado financiero deberá incluir las referencias adecuadas a las cuestiones tratadas en el alcance del trabajo de acuerdo con los párrafos 2 a 7 anteriores.

Normas Internacionales de Valuación 2011

10. el informe también contendrá cualquier información que la entidad que elabora el estado financiero necesita declarar según el correspondiente estándar para la elaboración de estados financieros. Entre los ejemplos de declaraciones requeridas sobre la medición del valor razonable están los métodos y las hipótesis significativas usados en la medición y si esta se ha determinado por referencia a precios observables o transacciones recientes en el mercado. Algunos estándares también exigen información sobre la sensibilidad de la medición a cualquier cambio en inputs importantes.

11. cuando el efecto de cualquier hipótesis en el valor es importante, el efecto de esa hipótesis debe declararse en el informe.

12. para cumplir con el requisito de declarar las restricciones en el uso, distribución o publicación en la IVS 103, párrafo 5(j), el informe referirá cualquier condición sobre cómo puede ser reproducido mencionado en los estados financieros publicados de la entidad.

Fecha de Entrada en Vigor

13. este estándar estará vigente desde el 1 de enero de 2012, aunque se aconseja adoptarlo con anterioridad a esa fecha.

GUIA DE LA APLICACIÓN

Esta sección proporciona información sobre requisitos de valuación comunes bajo las NIIF. Las NIIF son publicadas por el consejo de normas internacionales de contabilidad (IASB). Comprenden en su conjunto normas e interpretaciones numeradas individualmente. Las normas publicadas originalmente antes de 2001 son indicadas con las siguientes siglas NIC (normas internacionales de contabilidad). Las publicadas posteriormente se indican con las siglas NIIF. Los diversos extractos y referencias a las NIIF que aparecen en esta orientación se reproducen con permiso de la fundación NIIF.

Las referencias a las NIIF ya toras publicaciones de IASB lo son a las publicaciones en vigor en la fecha en la cual se publica esta aplicación de valuación. Las NIIF y su interpretación cambian a lo largo del tiempo. En consecuencia, las referencias en este documento son susceptibles de quedar desfasadas. Este documento no debería usarse como sustituto para referir a las NIIF actuales así como a las interpretaciones publicadas por el IASB y la Fundación NIIF. Puede obtenerse más información sobre las NIIF y otras publicaciones relacionadas en www.ifrs.org.

Esta orientación se ha producido para ayudar a los profesionales y usuarios de la valuación a comprender algunos requisitos de valuación de las NIIF. Aunque pretende reflejar la práctica de valuación generalmente aceptada en la fecha de publicación, no impone ningún requisito vinculante. Las referencias a los requisitos contables están sujetas a las estipulaciones de la NIIF correspondiente; además, la NIIF tiene prioridad sobre esta orientación en caso de conflicto.

Valor Razonable

G1. El valor razonable es la base de medición requerida o una opción permitida para muchos tipos de activos y pasivos bajo las NIIF 13, medición a valor razonable, contiene la definición siguiente:

“El valor razonable es el precio que sería recibido al vender un activo o pagado al transferir un pasivo en una transacción adecuada entre agente del mercado en la fecha de medición”

La definición sustituye otras anteriores incluidas en varias NIIF. Nótese que esta definición es diferente de la que aparece en el marco conceptual de las IVS y que es de uso común en finalidades distintas de la elaboración de estados financieros.

G2. La definición en la NIIF 13 y su comentario asociado indican claramente que el valor razonable bajo las NIIF es un concepto de las IVS. El comentario de la NIIF 13 se define y, en particular, las referencias a los agentes del mercado, a una transacción adecuada, a la que la transacción tiene lugar en el mercado más importante o en el más ventajoso y al mayor y mejor uso de un activo, dejan claro que el valor razonable bajo las NIIF es generalmente coherente con el concepto de valor de mercado definido y tratado en el marco conceptual de las IVS. En la práctica, para la mayor parte de casos, el valor de mercado bajo las IVS coincidirá por tanto con el requisito de medición del valor razonable bajo la NIIF 13 sujeta a ciertas hipótesis específicas exigidas por el estándar contable como las estipulaciones sobre la unidad de cuenta o el no tener en cuenta las restricciones impuestas sobre la venta de algunos activos.

AGREGACION

G3. El valor razonable bajo las NIIF se aplica a la “unidad de cuenta” para un activo o un pasivo como se especifica en el estándar correspondiente. Esto se refiere a que es con frecuencia un activo o pasivo individual, pero en algunas circunstancias puede aplicarse a un grupo de activos relacionados entre sí. La NIIF 13 exige que, en el caso de activos, es necesario determinar si el valor máximo sería para los agentes del mercado el uso del activo en conjunción con otros activos y pasivos como un grupo o el uso del activo individualmente. Este requisito de declarar cómo los activos individuales se suponen agregados con otros complementarios en potencia es coherente con el requisito de la IVS 101, Alcance del trabajo y la IVS 103, elaboración de informe.

Inputs de Valuación y Jerarquía de Valores Razonables

G4. La NIIF 13 incluye una “Jerarquía de valores razonables” que clasifica las valuaciones de acuerdo con la naturaleza de los inputs disponibles. En resumen los tres niveles de la jerarquía son los siguientes:

- Los inputs del nivel 1 son “precios de cotización (sin ajustar) en mercados activos para activos o pasivos idénticos a los que la entidad tiene acceso en la fecha de medición”
- Los inputs de nivel 2 son “inputs distinto de los precios de cotización incluidos en el nivel 1 que son observables para el activo o pasivo, directa o indirectamente.
- Los inputs de nivel 3 son “inputs no observables para el activo o pasivo”¹⁰.

Esta jerarquía también aparece en la NIIF 7, instrumentos financieros: información a revelar.

G5. La NIIF 13 exige que se declare en los estados financieros el nivel en la jerarquía de cualquier activo o pasivo medido como valor razonable. Hay requisitos contables adicionales en relación con las valuaciones producidas utilizando inputs de nivel 3. Es por lo tanto apropiado para un informe de valuación redactado para su uso en un estado financiero preparado bajo las NIIF el incluir suficiente información sobre los inputs de valuación usados que permitan a la entidad que elabora el estado financiero categorizar correctamente los activos en esta jerarquía.

Pasivos

G6. Al medir un pasivo bajo la NIIF 13, se introduce la hipótesis de que dicho pasivo es transmitido a un agente de mercado en la fecha de medición; no se supone que se va llegar a un acuerdo con la contrapartida ni que va a extinguirse del otro modo. Cuando no hay un precio de mercado observable para el pasivo, se establece que su valor debe medirse usando el mismo método que la contrapartida usaría para medir el valor del activo correspondiente. El valor razonable de un pasivo refleja el riesgo de

¹⁰ © fundación NIIF

incumplimiento asociado con un pasivo, pero lo considera igual tanto antes como después de la transmisión hipotética. El riesgo de incumplimiento incluye el efecto de crédito de la propia entidad.

G7. Hay estipulaciones especiales en la NIIF 13 relativas a las situaciones en las cuales no hay un activo correspondiente a un pasivo, como es el caso de muchos pasivos no financieros. Se exige asimismo no tener en cuenta cualquier restricción, contractual o de otra clase, a la transmisión de un pasivo por parte de la entidad al evaluar su valor razonable.

Depreciación

G8. La NIC 16 exige a las entidades contabilizar la depreciación de sus bienes, instalaciones y maquinaria. En el contexto de los informes financieros, la depreciación es un cargo hecho contra el ingreso en un estado financiero de modo que refleja el consumo para una entidad de un activo a lo largo de su vida útil. Se exige asimismo que se deprecien separadamente los componentes de un activo que tiene un coste significativo en relación con el conjunto. Pueden agruparse los componentes con una vida útil y forma de depreciación similares. En el caso de bienes, el suelo no suele depreciar. Con frecuencia, se necesitan valuaciones para apoyar el cálculo de la cuantía de depreciación.

G9. El concepto de depreciación es usado en contextos diferentes en la valuación y en la redacción de informes financieros. En el contexto de la valuación, la depreciación es a menudo usada al emplear el enfoque del coste para referirse a los ajustes hechos al coste de reproducir o remplazar el activo para reflejar su obsolescencia e indicar así el valor del activo en ausencia de otras pruebas de ventas directas. En el contexto de la información financiera, la depreciación alude el cargo hecho contra el ingreso que refleja para la entidad la asignación sistemática de la cuantía de depreciación de un activo a lo largo de la vida útil.

G10. para evaluar el cargo por depreciación que debe hacerse, la “cuantía de depreciación” debe determinarse. Esta es la diferencia, si la hay, entre el “valor contable” de un activo y su “valor residual”. Para determinar el “valor residual” de un activo, debe determinarse también su “vida útil”. La NIC 16 define estos conceptos como sigue:

- *La cuantía de depreciación es el coste de un activo u otra cuantía que los sustituye en los estados financieros menos su valor residual.*
- *El valor contable es la cuantía por la cual se reconoce un activo tras deducir cualquier depreciación o amortización acumulada así como cualesquiera pérdidas por deterioro.*
- *El valor residual es la cuantía estimada que una entidad obtendría en el momento actual por la enajenación de un activo, tras deducir los costes estimados de enajenación, si el activo tuviera ya la antigüedad y estuviera en la condición que se espera al final de su vida útil.*
- *La vida útil es (a) el periodo a lo largo del cual se espera que el activo esté disponible a la entidad para su uso o (b) la cantidad de producción o unidades similares que la entidad espera obtener del activo.*

G11. Nótese que el valor contable puede basarse en el coste histórico o en el valor razonable, menos la depreciación (amortización) y las pérdidas por deterioro acumuladas. El valor residual y la vida útil deben revisarse por lo menos al final de cada año fiscal.

Depreciación: suelo y edificios

G12. La NIC 16 reconoce que el suelo tiene normalmente una vida útil ilimitada, la cual significa que debería contabilizarse por separado y no sr sometido a depreciación. El primer paso para establecer la

cuantía de depreciación atribuible a un bien o parte de un bien es por tanto establecer el valor del componente de suelo. Esto se hace normalmente determinando el valor del suelo en la fecha del estado financiero correspondiente y deduciéndolo del valor contable del derecho sobre el inmueble, esto es, el suelo y los edificios combinados, para averiguar la parte que puede atribuirse a los edificios. Esto es un valor nacional ya que no podría ser realizado como edificio ya que normalmente no puede venderse un edificio sin el suelo sobre el que está construido.

G13. Una vez determinado el valor nocional del componente de edificio, se debe estimar el valor residual del edificio. Para ello, se debe calcular la vida útil. Nótese que puede no coincidir con la vida económica restante como sería reconocida por un agente de mercado típico. Bajo la NIC 16, la vida útil es específica de la entidad. Si el bien no estuviera disponible para la entidad durante toda su vida o si la entidad determinase que el edificio sería un excedente sobre los requisitos en un periodo más corto, este periodo sería la vida útil.

G14. El valor residual es un valor actual en la fecha del estado financiero pero bajo la hipótesis de que el activo se encontraba ya al final de su vida útil y en una condición proporcionada a esa hipótesis. Los edificios pueden tener una vida económica que exceda del periodo para el cual se encontrarán a disposición de la entidad o serán requeridos por esta y por tanto pueden tener un valor residual significativo.

Depreciación: Instalaciones y Maquinaria.

G15. Es más probable que la vida útil de un ítem de instalaciones o maquinaria coincida con su vida económica ya que las tasas de obsolescencia son generalmente más altas que para edificios, con lo que sus vidas económicas son más breves. Sin embargo, todavía debería tenerse en cuenta la distinción entre la vida útil para la entidad y la vida económica restante.

Depreciación: Componentización

G16. Cuando el valor contable se basa en el coste histórico, debería ser fácilmente identificable el coste de los componentes con un coste significativo en relación con el total y con una vida útil considerablemente diferente.

G17. Cuando el valor contable se basa en el valor razonable del ítem, se debería hacer una asignación del valor razonable de ese ítem entre los componentes. Aunque es posible que se pueda determinar el valor atribuible a un componente de un ítem de instalaciones o maquinaria si hay un mercado activo para esos componentes, en otros casos los componentes no serán comerciados activamente.

Esto último es normalmente el caso con componentes de un edificio; por ejemplo, los edificios son raramente vendidos sin los servicios mecánicos y eléctricos necesarios para la calefacción, la iluminación y la ventilación, y la instalación no podría venderse sin el edificio. Cuando el valor de los componentes individuales no puede ser determinado fiablemente, el valor atribuible al conjunto se reparte entre los componentes. La ratio del coste del ítem entre el coste total puede ser una base apropiada para tal reparto.

Arrendamiento

G18. Bajo la NIC17, los arrendamientos se clasifican para su inclusión en estados financieros como arrendamientos operativos o arrendamientos financieros¹¹. Las valuaciones pueden necesitar conocer

¹¹ El IASB está actualmente revisando el tratamiento contable de los arrendamientos y las propuestas iniciales implican cambios importantes, entre los cuales está el de eliminar la distinción entre los arrendamientos operativos y los financieros.

como se ha clasificado un arrendamiento, y si se ha clasificado como un arrendamiento financiero, determinar el valor contable del activo y el pasivo. Estos tipos de arrendamientos se definen en las NIC

17 de la siguiente manera:

- *Un arrendamiento financiero es un arrendamiento que transfiere considerablemente todos los riesgos y gratificaciones dimanantes de la propiedad de un activo. La propiedad puede quedar finalmente transferida o no.*
- *Un arrendamiento operativo es un arrendamiento que no es financiero*

G19. Para arrendamientos de bienes (bienes inmuebles), son de aplicación algunas reglas especiales. Si no es en tanto que inmueble de inversión, los elementos de suelo y edificios de un derecho sobre un inmueble deben ser considerados por separado para clasificarlos como arrendamiento financiero o arrendamiento operativos. Las estipulaciones al respecto del inmueble de inversión se describen en los párrafos G29 a G32. No se aplica la NIC 17 a los activos biológicos tal como se definen en la NIC 41.

Clasificación de arrendamiento

G20. La prueba de clasificación depende más de la esencia del contrato que de su forma. Por ejemplo, un contrato entre dos partes para el uso de un activo a cambio de un pago puede no determinarse arrendamiento pero si cumple con las condiciones fijadas en la NIC 17, entonces será necesario contabilizarlo como arrendamiento.

G21. Los siguientes ejemplos están listados en la NIC 17 como situaciones que podrían ser indicadoras de un arrendamiento financiero, ya sea individual o combinado. No son pruebas absolutas sino meras ilustraciones:

- a) el arrendamiento transfiere la propiedad del activo al arrendatario en el vencimiento del contrato,*
- b) el arrendatario tiene la opción de comprar el activo a un precio que se espera sea lo bastante inferior al valor razonable¹² en la fecha en la que la opción se hace ejercitable como para que sea razonablemente seguro, al comienzo del contrato que la opción será ejercitada.*
- c) el plazo del contrato abarca una parte importante de la vida económica del activo incluso si la propiedad no es transferida*
- d) al comienzo del arrendamiento, el valor actual de los pagos mínimos por el arrendamiento alcanza al menos una parte sustancial del valor razonable del activo*
- e) los activos arrendados son de una naturaleza tan especializada que solo el arrendatario puede usarlos sin modificaciones importantes*
- f) si el arrendatario puede cancelar el contrato, es el arrendatario quien carga con las pérdidas del arrendador asociadas con esta cancelación*
- g) las pérdidas o ganancias derivadas de la fluctuación del valor razonable del residual son devengadas por el arrendatario*
- h) el arrendatario tiene la posibilidad de continuar el arrendamiento por un periodo secundario a cambio de una renta considerablemente inferior a la de mercado¹³.*

G22. La NIC 17 enfatiza que los criterios en esta lista son ejemplos e indicadores y que pueden no ser concluyentes. Si, por otras características, queda claro que el arrendamiento no transfiere

¹² Véase párrafo G23.

¹³ © fundación NIIF

considerablemente todos los riesgos y gratificaciones dimanantes de la propiedad, el contrato se clasifica como un arrendamiento operativo. Por ejemplo, puede ser el caso si la propiedad del activo se transfiere en el vencimiento del contrato a cambio de un pago variable igual a su valor en ese momento, o si hay revisiones regulares de la renta según el nivel de renta del mercado o vinculadas u nivel de inflación.

G23. La clasificación del arrendamiento se realiza al comienzo del contrato. Implica evaluar el grado al cual los beneficios económicos se transfieren por un arrendamiento. En muchos casos una evaluación cualitativa de las condiciones del contrato indicara rápidamente la clasificación correcta sin necesidad de valuar los distintos intereses del arrendamiento. Sin embargo, las valuaciones pueden ser necesarias para ayudar a establecer los beneficios devengados al arrendador y al arrendatario respectivamente, por ejemplo, para estimar el valor residual al terminó del arrendamiento y determinar así si el contrato abarca una parte importante de la vida económica del activo.

Clasificación de Arrendamiento Sobre Bienes

G24. Cuando un arrendamiento es de un conjunto de suelo y edificio o edificios, la NIC 17 requiere que los dos elementos se consideren por separado para las finalidades de clasificación. Si ocurre que el elemento del arrendamiento atribuible al edificio podría ser un arrendamiento financiero, será necesario asignar la renta inicial basada en los valores razonables relativos de los intereses en cada elemento al comienzo del arrendamiento.

G25. Para la mayor parte de los arrendamientos sobre bienes, el interés en el suelo arrendado y en los edificios revierte al arrendador en el término del contrato. Hay también a menudo estipulaciones para que la renta sea revisada periódicamente para reflejar los cambios en el valor del bien, y con frecuencia, se establece la obligación del arrendamiento de devolver los edificios al arrendador en buen estado. Estos son normalmente indicadores de que el arrendador no transfirió considerablemente todos los riesgos y gratificaciones de la propiedad de los edificios o el suelo al arrendatario en el momento de conceder el arrendamiento. En consecuencia, muchos arrendamientos de suelo y edificios son rápidamente identificables como arrendamientos operativos.

G26. Los arrendamientos financieros de suelo y edificios surgirán generalmente cuando el arrendatario se ha creado claramente como una manera de financiar la compra final de la propiedad por el arrendatario, por ejemplo, por medio de una opción para adquirir el interés del arrendador por una suma normal después de haber satisfecho los pagos de la renta especificada. En ocasiones, los arrendamientos no estructurados claramente como acuerdos financieros pueden cumplir algunos criterios de un arrendamiento financiero, por ejemplo, cuando los pagos de la renta no reflejan el valor subyacente del bien. En tales casos, puede ser necesario un análisis más detallado del valor de los riesgos y gratificaciones transferidos del arrendador al arrendatario para determinar la clasificación correcta.

G27. Cuando el arrendamiento es de un solar y un edificio está construido sobre él, asignar la renta a cada elemento es una tarea que puede emprenderse con seguridad cuando hay un mercado activo para el suelo para una urbanización similar a la misma localidad. En otras situaciones, por ejemplo, cuando el arrendamiento es de parte de un edificio en arrendamiento múltiple sin que se pueda identificar ningún suelo a un arrendamiento particular, puede ser imposible obtener una asignación fiable. La NIC 17 estipula que cuando no puede obtenerse una asignación fiable, el arrendamiento completo debería ser tratado como un arrendamiento financiero, excepto si está claro que los dos elementos son arrendamientos operativos. Si estuviera claro desde el principio que ambos elementos eran arrendamientos operativos, no sería necesario llevar a cabo la asignación.

G28. En la práctica, los arrendamientos de parte de un edificio en arrendamiento múltiple serán normalmente arrendamientos operativos y el arrendador clasificará el bien completo como inmueble de inversión. En tales casos, no será necesaria ninguna asignación. En los casos en los que el elemento del edificio está claramente sujeto a un arrendamiento financiero, es probable que pueda identificarse el elemento de suelo. Será relativamente raro que un elemento de edificio cumpla los criterios para ser clasificado como un arrendamiento financiero y que el elemento de suelo no sea claramente identificable. Sin embargo, si se identifica un caso como este, no se deberá intentar hacer una asignación entre el suelo y el elemento de edificio con base en criterios no fiables. En tales circunstancias, el total del bien arrendado no debería contabilizarse como un arrendamiento financiero.

Inmueble de Inversión

G29. Bajo la NIC 17, no es necesario hacer una asignación entre el suelo y los elementos de edificio de un inmueble de inversión sujeta a un contrato de arrendamiento y contabilizada usando el modelo de valor razonable.

G30. Con frecuencia, los inversores tienen su inmueble de inversión en arrendamiento, como por ejemplo un contrato de largo plazo sobre suelo en el cual se han construido edificios, que se dejan en arrendamiento como inversión.

Debido a que normalmente el suelo no se deprecia, un arrendamiento de suelo estaría clasificado correctamente como operativo y por lo tanto no se incluiría en el balance de situación. Sin embargo, como reconocimiento al hecho de que muchas inmuebles de inversión considerables se disponen de esta forma, la NIC 40 estipula que en su reconocimiento inicial, un inmueble de inversión en arrendamiento deberá contabilizarse como si fuera un arrendamiento financiero bajo la NIC 17.

G31. Aunque las estipulaciones precedentes indican que las cuestiones de clasificación y asignación no se presentan generalmente en relación con el inmueble de inversión, queda aún una potencial anomalía. El valor de la participación de un inversor en un inmueble de inversión sujeta a arrendamiento refleja la diferencia entre los pagos bajo el arrendamiento superior y los ingresos reales o potenciales bajo el subarrendamiento o subarrendamientos; véase la IVS 230, derechos sobre inmuebles. Sin embargo, la NIC 17 estipula que no es apropiado para los pasivos correspondientes a activos en arrendamiento ser presentados en los estados financieros como deducciones de los activos arrendados.

G32. Para cumplir con este requisito, la NIC 40 estipula que cuando una valuación de un inmueble de inversión sujeta a arrendamiento excluye todos los pagos pendientes, es necesario añadir de nuevo cualquier pasivo reconocido relativo al arrendamiento para alcanzar el valor contable. Nótese que esto es solo un ajuste contable y no debería ser reflejado ni previsto en la valuación de la participación del inversor o arrendador.

Valuación de Activos o Pasivos Arrendados

G33. Cuando se identifica un arrendamiento como un arrendamiento financiero, los arrendadores deben contabilizar el activo y el pasivo con base en la menor cantidad entre el valor razonable del activo sujeta a arrendamiento y el valor actual de los pagos mínimos por el arrendamiento, calculados ambos al comienzo del contrato. La NIIF 13, mediciones a valor razonable, no se aplica a los arrendamientos.

G34. En el contexto de la NIC 17, el valor activo es considerado por separado de cualquier pasivo creado por el arrendamiento. Al contabilizar la participación del arrendatario en un arrendamiento financiero, es por tanto necesario medir el activo evaluando el valor del beneficio que un agente de mercado devengaría del derecho de uso del activo a lo largo de la duración del arrendamiento. Al tratar con

arrendamientos sobre bienes que no sean inmuebles de inversión, es importante notar que no es el mismo valor que el de interés del arrendador creado por el arrendamiento (véase la IVS 230, derechos sobre inmuebles), pues este último refleja el pasivo del arrendamiento así como el valor del activo.

G35. Los pagos mínimos por el arrendamiento se definen en la NIC 17. En resumen, son los pagos que el arrendatario está obligado a pagar a lo largo de la duración del contrato, excluyendo cualquier renta contingente, impuestos y cantidades pagadas al arrendador por servicios. Los pagos mínimos por el arrendamiento incluyen cualquier valor residual garantizado por el arrendatario al arrendador. Puesto que las rentas contingentes quedan excluidas del cálculo de los pagos mínimos por el arrendamiento y los pagos deberían estar claros desde el comienzo del contrato, no será por lo general necesaria ninguna valuación.

G36. La NIC 17 estipula que el valor actual de los pagos mínimos por el arrendamiento deberían calcularse usando una tasa de descuento equivalente al “tipo de interés creciente en el arrendamiento” o, si esto no determinable en la práctica, el “tipo de interés creciente para préstamos” del arrendatario. El cálculo del tipo de interés implícito en el arrendamiento requiere el valor razonable del activo arrendado libre de gravámenes en la fecha de comienzo del arredramiento y su valor residual en el término del contrato.

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

Asignación de Precio de Compra

G38. Después de una combinación empresarial, esto es, la adquisición de una participación de control en una o varias empresas, las NIIF 3 exige al adquirente que contabilice la transacción reconociendo los activos adquiridos identificables por separado y los pasivos supuestos a valor razonable del adquirido. Bajo la NIIF 3, el fondo de comercio es la diferencia entre el precio de adquisición pagado en la transmisión de la empresa y el valor razonable de los activos netos comprados a la empresa adquirida.

G39. Por lo general, los activos tangibles de una empresa son fácilmente identificables y pueden ser valuados por separado. La identificación y valuación de los activos intangibles identificables por separado puede ser más complicada pero el comentario a la IVS 210, activos intangibles, incluye orientación relevante.

G40. La NIIF 3 contiene excepciones a los interiores a finalidad del reconocimiento y/o mediciones de algunos activos y pasivos identificables. Hay requisitos particulares para pasivos contingentes, impuestos sobre beneficios, beneficios a los empleados, activos por indemnización, derechos readquiridos, pagos basados en acciones y activos mantenidos para la venta.

Prueba de Deterioro

G41. El derecho surge cuando el valor contable de un activo excede la cuantía que puede obtenerse de su uso continuado y/o la venta del activo. Bajo la NIC 36, deterioro del valor de los activos, una entidad debe revisar ciertas categorías de activos en la fecha de cada balance de situación para determinar si hay algún indicio de que el cativo pueda estar deteriorado. El deterioro puede indicarse mediante una reducción en el valor del activo debido a cambios en el mercado o mediante una reducción en el valor del activo debido a cambios en el mercado o tecnológicos, obsolescencia del activo, bajo rendimiento del activo en relación con el rendimiento esperado o una intención de interrumpir o reestructurar

operaciones. Anualmente, se comprobaría el deterioro de algunos activos (fondo de comercio e intangibles de vida indefinida o no disponibles todavía para su uso).

G42. Si se considera que se ha producido un deterioro, el valor contable del activo, ya sea derivado de costes históricos o de una valuación anterior, debe anotarse como "cantidad recuperable". Esta es el mayor valor entre el "valor de uso" del activo y su "valor razonable menos los costes de venta".

Prueba de Deterioro – Cantidad Recuperable

G43. La cantidad recuperable es el mayor valor entre el valor de uso y el valor razonable menos los costes de venta. No es siempre necesario determinar ambos valores; si uno de ellos supera el valor contable, el activo no está deteriorado y no es necesario estimar el otro.

Prueba de Deterioro – Valor de uso

G44. El valor de uso define en la NIC 36 como el valor actual de los flujos de efectivo futuros que se espera se deriven del activo o unidad generadora de efectivo. La unidad generadora de efectivo es el grupo identificable de activos más pequeño que genera entradas de efectivo ampliamente independientes de las entradas de efectivo procedentes de otros activos o grupos de activos.

G45. El valor de uso es específico de la entidad pues refleja los flujos de efectivo que esta puede esperar obtener del uso continuado de un activo a lo largo de su vida útil prevista, incluyendo cualquier ganancia obtenida de su enajenación final.

G46. La NIC 36, estipula que lo siguiente deberá reflejarse en el cálculo del valor de uso de un activo:

- a) una estimación de los flujos de efectivo futuros que la entidad espera obtener del activo,
- b) expectativas sobre posibles variaciones en la cantidad o regularidad de esos flujos de efectivo futuros,
- c) el valor temporal del dinero, representado por la actual tasa libre de riesgo del mercado
- d) el precio de soportar la incertidumbre inherente al activo
- e) otros factores tales como la iliquidez, que los agentes del mercado reflejarían al establecer el precio de los flujos de efectivo futuros que la entidad espera obtener del activo¹⁴.

G47. Debe probarse que los flujos de efectivo esperados sean sensatos asegurándose de que las hipótesis sobre las cuales se basan las proyecciones de la entidad son coherentes con los resultados reales obtenidos en el pasado y suponiendo que los efectos de acontecimientos o circunstancias posteriores que no existían cuando se generaron esos flujos de efectivo reales los hagan viables. Los flujos de efectivo se estiman para el activo en su condición actual; por lo tanto, los flujos de efectivo esperados no deberían reflejar ningún incremento debido a una reestructuración o reacondicionamiento del activo al que no se haya comprometido la entidad.

G48. La tasa de descuento apropiada reflejará el rendimiento que los agentes del mercado exigirían una inversión que generaría flujos de efectivo de cantidades, frecuencias y perfil de riesgo equivalentes a aquellos que la entidad espera obtener del activo.

G49. La NIC 36 establece consideraciones detalladas para evaluar el valor de uso.

¹⁴ © fundación NIIF

Prueba de Deterioro – Valor Razonable Menos Costes de Venta

G50. El valor razonable menos los costes de venta de un activo o unidad generadora de efectivo es la cantidad que puede obtenerse de la venta en una transacción en condiciones de igualdad entre un comprador informado y dispuesto a comprar y un vendedor informado y dispuesto a vender, menos los costes de enajenación. Excepto cuando la entidad propietaria es forzada a vender en la fecha de valuación sin un tiempo suficiente para exponer el activo en el mercado, no es una venta forzosa.

G51. Los costes de venta son los costes atribuibles directamente a la transacción; por ejemplo, costes legales, costes de comercialización, costes de desinstalación, impuestos sobre la transacción irre recuperables y cualquier otro coste en que se incurra directamente al preparar el activo o la unidad generadora de activo para la venta. Excluyen los costes siguientes, como por ejemplo los implicados en la reorganización de la empresa que suceda a la enajenación.

Anexo – Bienes, Instalaciones y Maquinaria en el Sector Público

Normas Internacionales de Contabilidad para el Sector Público

A1. La federación internacional de contables del consejo de normas internacionales de contabilidad para el sector público (IPSASB) desarrolla normas contables para entidades del sector público, llamadas normas internacionales de contabilidad para el sector público (IPSAS). Los extractos de la IPSAS 17 y la IPSAS 21 en los párrafos A6, A8 y A10 proceden del Manual de pronunciamientos internacionales de contabilidad del sector público 2010 de la IFAC y la comisión de las IPSAS, publicadas por la federación internacional de contables (IFAC).

A2. Las IPSAS y su interpretación cambian con el tiempo. En consecuencia, las referencias en este documento pueden quedar desfasadas. Este documento no debería usarse como un sustituto para referirse a las IPSAS actuales tal como las publica la IFAC. Las versiones actuales pueden obtenerse de es.ifac.org/PublicSector.

A3. Las IPSAS contienen principios similares a las NIIF pero relativas al entorno del sector público. Esto incluye el requisito para que algunos activos y pasivos se midan al valor razonable. Como en el caso de las NIIF, la IVSB considera que el valor razonable en este contexto se obtiene aplicando el valor de mercado tal como lo define el marco conceptual de las IVS. Muchos tipos de bienes, instalaciones y maquinaria que poseen organismo del sector público están especializados en el suministro de un servicio particular en lugar de ser un medio para generar flujos de efectivo y no se intercambian nunca o muy raramente en una transacción en el mercado. Este anexo identifica estipulaciones específicas en las IPSAS que afectan la aplicación del valor razonable a tales activos.

Tipos de Activos de los Bienes, Instalaciones y Maquinaria en el Sector Público

A4. Los bienes en el sector público comprenden bienes convencionales generadores de efectivo y no generadores de efectivo así como activos de propiedad especializada, que incluye activos de patrimonio y protegidos, activos de infraestructuras, edificios públicos, instalaciones de utilidad pública y activos recreativos. Como con los activos del sector privado, los del sector público se clasifican en las categorías de operativos y no operativos. Los activos no operativos incluyen los activos de inversión y excedentes. Estas categorías se contabilizan de diversas maneras.

A5. El sector público posee muchos “activos de patrimonio”. Un activo de patrimonio es un activo que tiene cierta importancia cultural, medioambiental o histórica. Los activos de patrimonio pueden incluir edificios y monumentos históricos, yacimientos arqueológicos y reservas naturales así como obras de

arte. Los activos de patrimonio a menudo muestran las características siguientes, aunque estas no están necesariamente limitadas a los activos de patrimonio:

- *Es improbable que su beneficio económico en términos culturales, medioambientales, educativos e históricos quede reflejado completamente a un valor financiero basado puramente en el precio de mercado.*
- *Ciertas obligaciones legales pueden imponer prohibiciones o restricciones estrictas en su enajenación por venta*
- *Son a menudo irremplazables y su beneficio económico puede incrementarse a lo largo del tiempo incluso si se deterioran sus condiciones físicas*
- *Pueden ser difíciles de estimar sus vidas útiles, que en algunos casos pueden alcanzar los centenares de años.*

Bienes, Instalaciones y Maquinaria Operativos

A6. Como su homólogo en la NIIF, la NIC 16, la IPSAS 17, bienes, instalaciones y maquinaria, permite dos modelos para el reconocimiento de activos operativos en el balance de situación; un modelo del coste y un modelo de valor razonable. Cuando se aplica el modelo de valor razonable, se requiere una revaluación actual del activo. Cuando una entidad adopta el modelo de revaluación a valor razonable, los activos se incluyen en el balance de situación en su valor razonable. La IPSAS 17 estipula lo siguiente en sus párrafos 45 a 47.

“El valor razonable de los elementos de la propiedad se determinan normalmente por valuación a partir de pruebas basadas en el mercado. El valor razonable de los elementos de las instalaciones y maquinaria es generalmente el valor de mercado determinado por la valuación.”

“Si no hay pruebas de mercado disponibles para determinar el valor de mercado en un mercado activo y líquido de un elemento de la propiedad, el valor razonable del elemento puede establecerse por referencia a otros elementos de características similares, en circunstancias y ubicaciones similares”

“Si no hay pruebas basadas en el mercado del valor razonable debido a la naturaleza especializada del elemento de instalaciones y maquinaria, una entidad puede necesitar estimar el valor razonable utilizando (...) el método del coste de reposición depreciado o del coste de restauración o enfoques de unidad de servicio (...)”

A7. Aunque en las IPSAS no hay un equivalente a la NIIF 13, medición del valor razonable, en línea con la política establecida con convergencia entre las IPSAS y las NIIF, el valor razonable debería estimarse de una manera coherente con las NIIF.

Ausencia de Evidencia de Mercado

A8. Para algunos activos del sector público, puede ser difícil obtener un valor debido a la ausencia de transacciones de mercado para tales activos. Algunas entidades del sector público pueden tener participaciones significativas de estos activos. La IPSAS 17 ofrece la siguiente orientación en su párrafo 47:

“(...) el valor razonable de suelo público vacío que se ha mantenido durante largo tiempo con pocas transacciones puede estimarse por referencia al valor de mercado del suelo de características y topografía similares en una ubicación similar para el cual hay disponibles pruebas de mercado. En el caso de edificios especializados y otras estructuras artificiales, el valor razonable puede estimarse usando el enfoque del coste de reposición depreciado, el del coste de restauración o el de las unidades de servicio (véase la IPSAS 21). En muchos casos, el coste de reposición depreciado de un activo puede establecerse por referencia al precio de compra de un activo similar con un potencial similar de vida restante en un mercado activo y líquido. En algunos casos, el coste de reproducción de un activo será el

mejor indicador de su coste de reposición. Por ejemplo, en caso de pérdida, el edificio de un parlamento puede reproducirse más que remplazarse por un alojamiento alternativo debido a su importancia para la comunidad”

A9. Debido a la ausencia de pruebas de transacciones comparables en el mercado para muchos activos del sector público, el enfoque de comparación no puede usarse a menudo. El párrafo anterior prueba el uso de métodos de valuación alternativos para medir el valor razonable de un activo, todos los cuales entran dentro del enfoque del coste descrito en el marco conceptual de las IVS. La IPSAS 21, mencionada más abajo, incluye cierta orientación sobre estos métodos.

Deterioro

A10. La IPSAS 21, deterioro de activos no generadores de efectivo, contiene para un activo no generador de efectivo, que comprenderá la mayor parte de bienes, instalaciones y maquinaria poseídos para el suministro de un servicio público, requiere ajustar el valor contable al mayor valor entre el razonable menos los costes de venta o su valor de uso. Las IPSAS 21 estipula en su párrafo 14 que el valor de uso de un activo no generador de efectivo es el valor actual del restante “potencial de servicio” de un activo. El estándar de entonces más indicaciones sobre los métodos para valorar el potencial de servicio restante como sigue:

a) Enfoque del coste de reposición depreciado – IPSAS 21, párrafo 41 a 43: “bajo este enfoque, el valor actual del potencial de servicio restante de un activo se determina como el coste de reposición depreciado del activo. El coste de reposición de un activo es el coste de remplazar el potencial de servicio bruto del activo. El coste es depreciado para reflejar el cativo el activo en su condición de usado. Un activo puede remplazarse por reproducción (replicación) del activo existente o mediante le remplazo de su potencial de servicio bruto. El coste de reposición depreciado se mide como el menor entre el coste de reproducción y el de remplazo del activo, menos la depreciación acumulada calculada sobre la base de dicho coste, para reflejar el potencial de servicio ya consumido o expirado del activo.

El coste de reposición y el de reproducción de un activo se determina bajo una base “optimizada”. La razón es que la entidad no remplazaría o reproduciría el activo con un similar si el que se va a remplazar o reproducir es un activo de un diseño o capacidad superior. Los activos de diseño superior contienen características innecesarias para los bienes o servicios que el activo proporciona. Los activos de capacidad superior son los que tiene una capacidad mayor que la necesaria para satisfacer la demanda de bienes o servicios que el activo proporciona. La determinación del coste de reposición o reproducción d un activo en una base optimizada refleja así el potencial de servicio exigido al activo.

En algunos casos, se mantiene capacidad de reserva o excedente por seguridad u otras razones. Esto surge de la necesidad de asegurarse de que una capacidad de servicio adecuada está disponible en las circunstancias particulares de la entidad. Por ejemplo, el departamento de bomberos necesita tener coches de bomberos de reserva para proporcionar servicio de emergencias. Tal capacidad excedente o de reserva es parte del potencial de servicio exigido al activo.”

b) Enfoque del coste de restauración – IPSAS 21, párrafo 44: “El coste de restauración es el coste de restaurar el potencial de servicio de un activo a su nivel previo al deterioro. Bajo este enfoque, el valor actual del potencial de servicio restante del activo se determina sustrayendo el coste de restauración estimado del activo del coste actual de remplazar el potencial de servicio restante del activo anterior a su deterioro. Este último coste suele determinarse como el menor coste entre el de reproducción depreciado y el de remplazo del activo. Los párrafos 41 a 43 contienen una orientación adicional para determinar el coste de reposición o reproducción de un activo.”

Normas Internacionales de Valuación 2011

c) Enfoque de unidades de servicio – IPSAS 21, párrafo 45: “bajo este enfoque, el valor actual del potencial de servicio restante del activo se determina reduciendo el coste actual del potencial del servicio restante del activo antes del deterioro para ajustarlo al número reducido de unidades de servicio que se esperan del activo en su estado deteriorado. Como en el enfoque del coste de restauración, el coste actual de reemplazar el potencial de servicio restante del activo antes del deterioro suele determinarse como el menor coste entre el de reproducción y el de reemplazo del activo antes del deterioro.”

A11. La IPSAS 17 reconoce que algunos activos de patrimonio puede tener un potencial de servicio distinto de su valor de patrimonio; por ejemplo, un edificio potencial de servicio distinto de su valor de patrimonio, por ejemplo, un edificio histórico que se usa para alojar oficinas. En estos casos, pueden ser reconocidos y medidos con la misma base que otros elementos de bienes, instalaciones y maquinaria. Para otros activos de patrimonio, como por ejemplo, los monumentos y las ruinas, su potencial de servicio se limita a sus características de patrimonio. La existencia de un potencial de servicio alternativo puede afectar el enfoque de valuación adoptado.

IVS 310 Valuaciones de Derechos Sobre Inmuebles para Préstamos con Garantía

Contenido	Párrafos
INTRODUCCION	
ESTANDAR	1
<i>Ámbito de Trabajo</i>	2-5
<i>Implementación</i>	6
<i>Elaboración de Informes</i>	7-8
<i>Fecha de Entrada en Vigor</i>	9
GUIA DE LA APLICACIÓN	El
<i>Derecho Sobre las Propiedades</i>	G1-G2
<i>Incentivos</i>	G3
<i>Enfoques de Valuación</i>	G4
<i>Tipos de Propiedades</i>	G5
<i>Propiedad de Inversión</i>	G6-G9
<i>Propiedad Ocupada por el Propietario</i>	G10
<i>Propiedad Especializada</i>	G11-G12
<i>Propiedad Urbanizable</i>	G14-G17
<i>Activos Consumibles</i>	G18

INTRODUCCION

Los préstamos de bancos y otras instituciones financieras están asegurados a menudo por los derechos sobre inmuebles del préstamo como garantía. El préstamo puede hacerse mediante una hipoteca u otras formas de cargos fijos o variables. El factor común es que el prestamista tiene el poder de recuperar el préstamo tomando el control de la garantía en el caso de impago del prestatario. Se pueden ofrecer como garantía distintos tipos de propiedades.

ESTANDAR

1. Los principios contenidos en los estándares generales y en la IVS 230, derechos de inmuebles, son de aplicación las valuaciones para préstamos con garantía excepto en aquellos modificados por este estándar. Este estándar solamente incluye modificaciones, requisitos adicionales y ejemplos específicos de cómo se aplican los estándares generales.

Alcance del Trabajo (IVS 101)

2. para cumplir con el requisito de confirmar la identidad y estatus del valuados en la IVS 101, párrafo 2(a), el alcance del trabajo deberá incluir adicionalmente una declaración de cualquier implicación significativa que el valuador tenga con el inmueble que va a valorarse, es prestatario o un prestatario potencial. La significación de una implicación actual pasada es una cuestión de juicio profesional para el valuador pero los criterios principales son si la implicación podría hacer que una persona razonable dudase de la habilidad del valuador de proporcionar una valuación imparcial si la aplicación fuera descubierta después de que la valuación se haya llevado a cabo.

3. para cumplir con el requisito de identificación del activo o pasivo objeto de la valuación en la IVS 101, párrafo 2(d), se debe identificar claramente el derecho sobre el inmueble que se va a usar como garantía para asegurar los préstamos u otros arreglos financieros, así como la parte en la cual la participación actual está ahora invertida.

4. La base de valor que debe especificarse de acuerdo con la IVS 101, párrafo 2(e), será normalmente el valor de mercado. Algunos prestamistas solicitan valuaciones bajo la hipótesis de una venta forzosa o

Normas Internacionales de Valuación 2011

imponen un plazo de tiempo para la enajenación hipotética de la propiedad. Puesto que el efecto en el precio de cualquier restricción en el periodo de comercialización dependerá de las circunstancias en el momento en el que esa venta se produce, no es realista especular con el precio que podría obtenerse sin conocer dichas circunstancias. Una valuación puede realizarse con base en hipótesis especiales definidas que registran en el alcance del trabajo. En esos casos, debería hacerse una declaración de que el valor será válido solamente en la fecha de valuación y declaración de que el valor será válido solamente en la fecha de valuación y puede no ser alcanzable en el caso de un futuro impago, cuando las condiciones del mercado y de la venta pueden ser diferentes.

5. Las valuaciones para préstamos con garantía son a menudo solicitadas bajo la hipótesis especial de que ha habido un cambio en el estado o condición del bien. Para cumplir con el requisito en la IVS 101, párrafo 2(i), de declarar cualquier hipótesis, cualquier hipótesis especial necesaria será incluida en el alcance del trabajo. Son ejemplos de hipótesis especiales planteadas comúnmente en la valuación de préstamos con garantía:

- a) que un edificio proyectado ha sido completado en la fecha de valuación,*
- b) que un arrendamiento propuesto sobre la propiedad ha sido completado en la fecha de valuación*
- c) que un nivel de ocupación especificado se ha alcanzado en la fecha de valuación*
- d) que el vendedor había impuesto un plazo de tiempo para la enajenación que fue inadecuada para una comercialización apropiada.*

Implementación (IVS 102)

6. No hay requisitos adicionales para emprender una valuación para préstamos con garantía

Elaboración de Informes (IVS 103)

7. Además de las cuestiones exigidas por la IVS 103, elaboración de informes, un informe de valuación para préstamos con garantía incluirá las referencias adecuadas a las cuestiones tratadas en el alcance del trabajo de acuerdo con los párrafos 2 a 5 anteriores. El informe incluirá también un comentario sobre los factores importantes para la valuación, por parte de un prestamista, del rendimiento de la garantía a lo largo del tiempo del préstamo propuesto. Son ejemplos de estos factores:

- a) la actividad y las tendencias actuales en el mercado correspondiente*
- b) las demandas histórica, actual y prevista para el mismo tipo de propiedad y ubicación*
- c) cualquier demanda potencial y probable para usos alternativos existentes o previsibles en la fecha de valuación*
- d) el efecto de cualquier acontecimiento previsible en la fecha de valuación en el probable valor futuro de la garantía durante el periodo del préstamo un ejemplo sería que un tenedor ejercitara una opción para romper el arrendamiento*
- e) cuando el valor de mercado se suministra bajo una hipótesis especial, el informe incluirá:
 - i. una explicación de la hipótesis especial*
 - ii. un comentario sobre cualquier diferencia importante entre el valor de mercado y el valor de mercado sujeto a la hipótesis especial.*
 - iii. un comentario de que ese valor puede no ser realizable en el futuro excepto si la situación de hecho es como la descrita en la hipótesis especial.**

8. Cuando el préstamo propuesto esté concebido para apoyar la compra de una participación de una propiedad, habrá normalmente un precio de venta acordado o confirmado. Se deberían realizar investigaciones para establecer este precio y mencionar en el informe el resultado de estas

investigaciones. Cuando hay una diferencia entre un precio de transacción reciente y la valuación, el informe debería incluir una reflexión sobre las razones de esta diferencia.

Fecha de entrada en vigor

9. este estándar estará vigente desde el 1 de Nereo del 2012, aunque se aconseja adoptarlo con anterioridad a esa fecha.

GUIA DE LA APLICACIÓN

El Derecho Sobre el Inmueble

G1. La existencia o creación de otros derechos afectará el valor del derecho sobre un inmueble ofrecido como garantía. Por lo tanto, es importante identificar todos los derechos sobre el inmueble objeto de valuación, así como los titulares de esos derechos. Cuando no se ha proporcionado o no se dispone de información detallada sobre el título, se deben indicar claramente las hipótesis que se han planteado acerca de los derechos sobre el inmueble. También es una buena práctica recomendar que estas cuestiones se verifiquen antes de perfeccionar el préstamo.

G2. Es necesario ser cuidadoso cuando el bien ofrecido como garantía es arrendado por una parte relacionada o conectada con el prestatario. Si de este arrendamiento se obtiene un flujo de ingresos superior al que se obtendría en el mercado, puede ser apropiado no tener en cuenta la existencia de dicho arrendamiento en la valuación de una propiedad como garantía.

Incentivos

G3. No es infrecuente que un vendedor de propiedades, en especial un promotor o comerciante, ofrezca incentivos a los compradores. Son ejemplos de estos incentivos las garantías de ingresos por alquiler, las contribuciones a los costes de desmantelamiento o remodelación o el suministro de muebles o electrodomésticos. El valor de mercado no tiene en cuenta cualquier precio inflado por consideraciones o concesiones especiales. Cuando existen, es apropiado reflexionar sobre el efecto que cualquier incentivo ofrecido tiene en los precios de venta reales conseguidos ya que los incentivos pueden no estar disponibles al prestamista en caso de que tuviera que recurrir a la garantía.

Enfoques de Valuación

G4. Todos los enfoques de valuación usados para desarrollar y sustentar una indicación de valor de mercado se basan en observaciones del mercado. Aunque los tres enfoques identificados en el marco conceptual de las IVS pueden usarse para dar una indicación del valor de mercado para préstamos con garantía, si el bien es tan especializado que no hay evidencia suficiente para usar en el enfoque de comparación o en el enfoque de renta, es improbable que la propiedad fuera considerada como una garantía válida. Por lo tanto, el enfoque del coste apenas es usado en valuaciones para esta finalidad excepto como comprobación de la sensatez del valor determinado usando otro enfoque.

Tipos de Bienes

G5. Cada tipo de bien tiene características diferentes en tanto que garantía. Es importante que la valuación del derecho correspondiente trate estas características para informar adecuadamente al prestamista sobre la idoneidad de la propiedad como garantía y para ayudarlo a identificar cualquier factor de riesgo asociado con el bien a lo largo de la duración del préstamo.

Inmueble de Inversión

G6. Habitualmente, la valuación de un inmueble de inversión para préstamos se realiza separadamente para cada activo, aunque algunos prestamistas pueden conceder un préstamo por el valor de una cartera

determinada. En tales casos, se debe diferenciar el valor del inmueble de inversión individual, para el cual suponen ventas separadas, y su valor en tanto que parte de una cartera.

G7. Se deben tener en cuenta la demanda esperada de la propiedad así como su comercialización a lo largo de la duración del préstamo y las recomendaciones apropiadas sobre las condiciones del mercado actuales contenidas en el informe. Estas recomendaciones no deberían suponer la predicción de acontecimientos o valores futuros pero sí deberían reflejar las expectativas actuales del mercado del rendimiento futuro de la inversión basadas en la tendencia actual. Sin embargo, si tal información sugiere la existencia de un riesgo significativo para los pagos futuros de la renta, se debería considerar el efecto de este riesgo en la valuación y reflexionar sobre él.

G8. Normalmente, queda fuera del alcance del encargo de valuación emitir opiniones sobre la posibilidad de un inquilino de satisfacer futuros pagos de renta de alquiler y otras obligaciones relativas a arrendamientos más allá de reflejar la información pública disponible sobre el arrendatario accesible a todos los agentes del mercado.

G9. Si las rentas de un inmueble dependen fuertemente de un inquilino o de varios inquilinos de un único sector o industria o de algún otro factor que pueda causar inestabilidad en los futuros ingresos, el efecto debería tenerse en cuenta en el proceso de valuación. En algunos casos, puede ser apropiada la evaluación del valor de la propiedad basada en un uso alternativo, para la cual se supone que la propiedad se encuentra vacía.

Inmuebles Ocupados por el Propietario

G10. Un inmueble ocupado por el propietario valuado para un préstamo lo será normalmente bajo la hipótesis de que el bien se transfiere sin estar ocupado por el propietario, i.e. el comprador tiene derecho al control legal completo y a la posesión. Esto no impide considerar al propietario existente como parte del mercado, pero requiere que se excluya de la valuación cualquier ventaja especial atribuible a la ocupación del propietario, que sí podría reflejarse en una valuación del negocio.

Propiedad Especializada

G11. Una propiedad especializada solo puede tener un valor significativo como parte de una empresa de la que forma parte. En valuaciones para préstamos con garantía, si no se indica otra cosa, estas propiedades se valúan bajo la hipótesis especial de que la empresa ha cesado su actividad y que por lo tanto la garantía subyacente reflejara el valor de un uso alternativo. La valuación supondrá considerar los costes y riesgos que implicaría conseguir ese uso.

G12. Puede necesitarse una valuación de una propiedad especializada cuando la propiedad es parte de una empresa en funcionamiento. En tales circunstancias el valor depende de la rentabilidad continuada de la empresa, de modo que se debe distinguir entre el valor de la propiedad como parte de la empresa y su valor si la empresa hubiera cerrado o si hubiera quedado desocupada.

Propiedad Comercial Especializada

G13. El valor de la propiedad comercial especializada refleja normalmente su potencial de generación de ingresos debidos a los edificios u otras estructuras de uso idóneo en un único tipo específico de negocio. La naturaleza especializada de tal propiedad significa que puede haber una diferencia significativa en su valor como parte de una actividad en funcionamiento y el que tendría si no estuviera ocupada por una empresa. Si la empresa ha cesado en su actividad, cualquier comprador interesado en comprar necesitaría tiempo para establecimiento y en otros gastos para acondicionar la propiedad, obtener los

permisos o licencias necesarios, etc. Cuando un prestamista ha de confiar en el valor subyacente del inmueble que servirá de garantía, la valuación de dicho bien debería comentar el impacto en el valor de derecho sobre el inmueble que tendría la interrupción de la actividad de cualquier empresa ocupante. En algunos casos, el valor de un uso alternativo potencial puede representar el valor de mercado.

Propiedad para Promoción

G14. Las propiedades en las que se pretende desarrollar una promoción de edificios se valúan tomando en consideración los derechos y permisos de promoción reales o potenciales. Cualquier hipótesis sobre cuestiones urbanísticas y otros factores importantes deben ser razonables y ser el reflejo de las que serían planteadas por agentes del mercado.

G15. El enfoque para la valuación de propiedades para promoción dependerá del estado del desarrollo de la propiedad en la fecha de valuación y puede tener en cuenta el grado al cual el desarrollo está vendido o arrendado por adelantado. Otras consideraciones adicionales pueden ser:

- a) estimar el periodo de desarrollo desde la fecha de valuación y la necesidad de reflejar cualquier división en fases del proyecto promotor*
- b) determinar el efecto de requisitos adicionales de la promoción en costes e ingresos, usando el descuento del valor actual cuando sea apropiado*
- c) identificar los riesgos apropiados a la promoción*
- e) considerar el efecto de cualquier relación especial entre las partes implicadas en la promoción*

G16. Si la promoción completa consistirá en múltiples unidades individuales, el método de valuación debería reflejar el tiempo previsto de término de la construcción de cada unidad y una estimación realista de la frecuencia con la que se producirán las ventas individuales. Al redactar el informe, se debería distinguir claramente entre el valor de la promoción completada para un comprador único que asumiría el coste y el riesgo de las ventas subsiguientes de las unidades individuales a cambio de un margen de beneficio, y la suma de los precios previstos individuales de cada unidad individual.

G17. Para mayor orientación sobre el valor de una propiedad urbanizable cuando la construcción todavía no ha comenzado o cuando está en marcha, véase el comentario a la IVS 233, inmuebles de inversión en construcción.

Activos Consumibles

G18. En relación con la valuación para préstamos con garantía de un activo consumible, esto es, de un activo cuyo valor generalmente se depreciará con el tiempo, surgen algunas consideraciones específicas. Ejemplos de estos activos son las minas o las canteras. Se debería identificar e indicar claramente en el informe una estimación de la vida del activo y de la frecuencia con la que su valor se deteriora a lo largo de esta vida.