

Traducción libre, no autorizada, realizada por Wilmar Franco Franco, para uso personal y educativo. No reproducir sin la autorización expresa del propietario de los derechos de copyright.

Estándares internacionales de valoración (IVS 2020)

Vigentes a partir del 31 de enero de 2020

Consejo de Normas Internacionales de Valoración

Estándares internacionales de valoración

A partir del 31 de enero de 2020

Consejo de Normas Internacionales de Valoración

Copyright © 2019 Consejo Internacional de Normas de Valoración. Reservados todos los derechos.

Ninguna parte de esta publicación puede ser traducida, reimpressa, reproducida o utilizada en cualquier forma, ya sea en su totalidad o en parte o por cualquier medio electrónico, mecánico o de otro tipo, ahora conocido o inventado en el futuro, incluyendo fotocopias y grabaciones, o en cualquier almacenamiento y almacenamiento de información, sistema de recuperación, sin permiso por escrito del International Valuation Standards Council.

Dirija los asuntos de publicación y derechos de autor a:

Consejo Internacional de Normas de Valoración, 4 Lombard St, LONDRES, EC3V 9AA, Reino Unido Reino Unido Correo electrónico: contact@ivsc.org www.ivsc.org

ISBN: 978-0-9931513-3-3-0

El Consejo de Normas Internacionales de Valoración, los autores y los editores no aceptan responsabilidad por la pérdida causada a cualquier persona que actúe o se abstenga de actuar basándose en el material de esta publicación, ya sea que dicha pérdida sea causada por negligencia o de otro modo.

Tipografiado e impreso por Page Bros, Norwich

Tabla de contenido

Introducción.....	5
Glosario.....	7
10. Descripción general del glosario.....	7
20. Términos definidos.....	7
Marco Conceptual IVS.....	10
10. Cumplimiento de las normas.....	10
20. Activos y pasivos.....	10
30. Valuador.....	10
40. Objetividad.....	10
50. Competencia.....	10
60. Desviaciones.....	11
Normas generales.....	12
Alcance del trabajo IVS 101.....	12
10. Introducción.....	12
20. Requisitos generales.....	12
30. Cambios en el alcance del trabajo.....	13
IVS 102 Investigaciones y cumplimiento.....	14
10. Principio general.....	14
20. Investigaciones.....	14
30. Registro de valoración.....	15
40. Cumplimiento de otras normas.....	15
Informes IVS 103.....	16
10. Introducción.....	16
20. Requisitos generales.....	16
30. Informes de valoración.....	16
40. Informes de revisión de la valoración.....	17
IVS 104 Bases de valor.....	18
10. Introducción.....	18
20. Bases de valor.....	19
30. Base de valor definida por IVS - Valor de mercado.....	20
40. Base de valor definida por IVS - Renta de mercado.....	21
50. Base de valor definida por IVS - Valor equitativo.....	22
60. Base de valor definida por IVS - Valor de la inversión / valía.....	22
70. Base de valor definida por IVS - Valor sinérgico.....	22
80. Base de valor definida por IVS - Valor de liquidación.....	23
90. Otras bases de valor - Valor razonable (Normas internacionales de información financiera).....	23
100. Otras bases de valor: valor justo de mercado (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE)).....	23
110. Otras bases del valor: valor justo de mercado (Servicio de Impuestos Internos de los Estados Unidos).....	23
120. Otras bases de valor - Valor razonable (legal / estatutario) en diferentes jurisdicciones.....	23
130. Premisa de valor / uso supuesto.....	24
140. Premisa de valor: máximo y mejor uso.....	24
150. Premisa de valor: uso actual / uso existente.....	24
160. Premisa de valor - Liquidación ordenada.....	24
170. Premisa de valor - Venta forzada.....	25
180. Factores específicos de la entidad.....	25
190. Sinergias.....	26
200. Supuestos y supuestos especiales.....	26
210. Costos de transacción.....	27

IVS 105 Enfoques y métodos de valoración	28
10. Introducción	28
20. Enfoque de mercado	29
30. Métodos de enfoque de mercado	30
40. Enfoque de ingresos	33
50. Métodos de enfoque de ingresos	33
60. Enfoque de costos	39
70. Métodos de enfoque de costos	39
80. Depreciación / obsolescencia	41
90. Modelo de valoración	42
Estándares de activos	43
IVS 200 Negocios e intereses comerciales	43
10. Resumen	43
20. Introducción	43
30. Bases de valor	44
40. Enfoques y métodos de valoración	44
50. Enfoque de mercado	44
60. Enfoque de ingresos	45
70. Enfoque de costos	46
80. Consideraciones especiales para empresas e intereses comerciales	46
90. Derechos de propiedad	46
100. Información comercial	47
110. Consideraciones económicas e industriales	47
120. Activos operativos y no operativos	48
130. Consideraciones sobre la estructura de capital	48
IVS 210 Activos intangibles	51
10. Resumen	51
20. Introducción	51
30. Bases de valor	53
40. Enfoques y métodos de valoración	53
50. Enfoque de mercado	53
60. Enfoque de ingresos	54
70. Enfoque de costos	59
80. Consideraciones especiales para activos intangibles	60
90. Tasas de descuento / Tasas de rendimiento para activos intangibles	60
100. Vidas económicas de activos intangibles	61
110. Beneficio de amortización fiscal (TAB)	62
IVS 220 Pasivos no financieros	64
10. Resumen	64
20. Introducción	64
30. Bases de valor	65
40. Enfoques y métodos de valoración	65
50. Enfoque de mercado	66
60. Enfoque de ingresos	67
70. Enfoque de costos	68
80. Consideraciones especiales para pasivos no financieros	68
90. Tasas de descuento para pasivos no financieros	68
100. Estimación de flujos de efectivo y márgenes de riesgo	69
110. Restricciones a la transferencia	70
120. Impuestos	70
Planta y equipo IVS 300	72
10. Resumen	72
20. Introducción	72

30. Bases de valor	74
40. Enfoques y métodos de valoración	74
50. Enfoque de mercado	74
60. Enfoque de ingresos	75
70. Enfoque de costos	75
80. Consideraciones especiales para plantas y equipos	76
90. Arreglos de financiación	76
IVS 400 Intereses inmobiliarios	77
10. Resumen	77
20. Introducción	77
30. Bases de valor	78
40. Enfoques y métodos de valoración	78
50. Enfoque de mercado	78
60. Enfoque de ingresos	79
70. Enfoque de costos	80
80. Consideraciones especiales para los intereses inmobiliarios	80
90. Jerarquía de intereses	80
100. Alquiler	81
Propiedad de desarrollo IVS 410	82
10. Resumen	82
20. Introducción	82
30. Bases de valor	83
40. Enfoques y métodos de valoración	83
50. Enfoque de mercado	84
60. Enfoque de ingresos	84
70. Enfoque de costos	84
80. Consideraciones especiales para una propiedad urbanizable	85
90. Método residual	85
100. Activo existente	89
110. Consideraciones especiales para la información financiera	89
120. Consideraciones especiales para préstamos garantizados	89
IVS 500 Instrumentos financieros	91
10. Resumen	91
20. Introducción	91
30. Bases de valor	92
40. Enfoques y métodos de valoración	92
50. Enfoque de mercado	93
60. Enfoque de ingresos	93
70. Enfoque de costos	94
80. Consideraciones especiales para instrumentos financieros	94
90. Entradas de valoración	94
100. Ajustes por riesgo crediticio	95
110. Liquidez y actividad del mercado	96
120. Control de valoración y objetividad	96
Índice	98

Introducción

El Consejo de Normas Internacionales de Valoración (IVSC) es una organización independiente sin fines de lucro comprometida con el avance de la calidad en la profesión de la valoración. Nuestro objetivo principal es generar confianza y confianza pública en la valoración mediante la elaboración de estándares y asegurando su adopción e implementación universal para la valoración de activos en todo el mundo. Creemos que los Estándares internacionales de valoración (IVS) son parte fundamental del sistema financiero, junto con un alto nivel de profesionalismo en su aplicación.

Las valoraciones se utilizan ampliamente y se confía en ellas en los mercados financieros y de otro tipo, ya sea para su inclusión en los estados financieros, para el cumplimiento normativo o para respaldar los préstamos garantizados y la actividad transaccional. Los Estándares internacionales de valoración (IVS) son estándares para realizar asignaciones de valoración utilizando conceptos y principios generalmente reconocidos que promueven la transparencia y consistencia en la práctica de valoración. El IVSC también promueve enfoques de prácticas líderes para la conducta y la competencia de los valuadores profesionales.

La Junta de Normas del IVSC es el organismo responsable de establecer el IVS. El Directorio tiene autonomía en el desarrollo de su agenda y aprobación de sus publicaciones.

Al desarrollar el IVS, la Junta:

- sigue el debido proceso establecido en el desarrollo de cualquier nuevo estándar, incluida la consulta con las partes interesadas (valuadores, usuarios de servicios de valoración, reguladores, organizaciones profesionales de valoración, etc.) y la exposición pública de todos los nuevos estándares o alteraciones materiales de los estándares existentes,
- se relaciona con otros organismos que tienen una función de establecimiento de normas en los mercados financieros,
- lleva a cabo actividades de divulgación, incluidas mesas redondas con los mandantes invitados y debates específicos con usuarios o grupos de usuarios específicos.

El objetivo del IVS es aumentar la confianza de los usuarios de los servicios de valoración mediante el establecimiento de prácticas de valoración transparentes y coherentes. Un estándar hará una o más de las siguientes acciones:

- identificar o desarrollar principios y definiciones globalmente aceptados,
- identificar y promulgar consideraciones para la realización de asignaciones de valoración y la presentación de informes de valoraciones,
- Identificar asuntos específicos que requieren consideración y métodos comúnmente usados para valorar diferentes tipos de activos o pasivos.

Los IVS consisten en requisitos obligatorios que deben seguirse para poder afirmar que se realizó una valoración de conformidad con el IVS. Ciertos aspectos de las normas no dirigen ni imponen ningún curso de acción en particular, pero proporcionan principios y conceptos fundamentales que deben tenerse en cuenta al realizar una valoración.

Los IVS están organizados de la siguiente manera:

El marco conceptual de IVS

Esto sirve como preámbulo del IVS. El Marco de IVS consta de principios generales para los valuadores que siguen el IVS con respecto a la objetividad, juicio, competencia y desviaciones aceptables del IVS.

Normas generales IVS

Estos establecen los requisitos para la realización de todas las asignaciones de valuación, incluido el establecimiento de los términos de un compromiso de valuación, bases de valor, enfoques y métodos de valuación e informes. Están diseñados para ser aplicables a valoraciones de todo tipo de activos y para cualquier finalidad de valoración.

Estándares de activos de IVS

Traducción libre, no autorizada, realizada por Wilmar Franco Franco, para uso personal y educativo. No reproducir sin la autorización expresa del propietario de los derechos de copyright.

Los Estándares de Activos incluyen requisitos relacionados con tipos específicos de activos. Estos requisitos deben seguirse junto con las Normas Generales al realizar una valoración de un tipo de activo específico. Los Estándares de Activos incluyen cierta información de antecedentes sobre las características de cada tipo de activo que influyen en el valor y los requisitos adicionales específicos del activo en los enfoques y métodos de valoración comunes utilizados.

¿Cuál es la fecha de vigencia?

Esta versión de las Normas Internacionales de Valoración se publica el 31 de julio de 2019, con una fecha de vigencia del 31 de enero de 2020. El IVSC permite la adopción anticipada a partir de la fecha de publicación.

Cambios futuros en estos estándares

La Junta de Estándares del IVSC tiene la intención de revisar continuamente el IVS y actualizar o aclarar los estándares según sea necesario para satisfacer las necesidades de las partes interesadas y del mercado. La Junta tiene proyectos continuos que pueden resultar en la introducción de normas adicionales o en enmiendas a las normas de esta publicación en cualquier momento. Las noticias sobre proyectos actuales y cualquier cambio inminente o aprobado se pueden encontrar en el sitio web del IVSC en www.ivsc.org.

Un documento de preguntas frecuentes en relación con las Normas Internacionales de Valoración está disponible en www.ivsc.org.

Glosario

10. Descripción general del glosario

10.1. Este glosario define ciertos términos utilizados en las Normas Internacionales de Valoración.

10.2. Este glosario sólo es aplicable a las Normas Internacionales de Valoración y no intenta definir términos básicos de valoración, contabilidad o finanzas, ya que se supone que los valuadores comprenden dichos términos (ver definición de "valuador").

20. Términos definidos

20.1. Activo o activos

Para ayudar en la legibilidad de las normas y evitar la repetición, las palabras "activo" y "activos" se refieren generalmente a elementos que podrían estar sujetos a un compromiso de valoración. A menos que se especifique lo contrario en la norma, se puede considerar que estos términos significan "activo, grupo de activos, pasivo, grupo de pasivos o grupo de activos y pasivos".

20.2. Cliente

La palabra "cliente" se refiere a la persona, personas o entidad para quien se realiza la valoración. Esto puede incluir clientes externos (es decir, cuando un valuador es contratado por un cliente externo) así como clientes internos (es decir, valoraciones realizadas para un empleador).

20.3. Uso previsto

El uso de la valoración informada por un valuador o de los resultados de la revisión de valoración, identificados por el valuador en base a la comunicación con el cliente.

20.4. Usuario previsto

El cliente y cualquier otra parte identificada, por nombre o tipo, como usuarios del informe de valoración o revisión de valoración por parte del valuador en base a la comunicación con el cliente.

20.5. Jurisdicción

La palabra "jurisdicción" se refiere al entorno legal y regulatorio en el que se realiza un trabajo de valoración. Esto generalmente incluye leyes y regulaciones establecidas por los gobiernos (por ejemplo, país, estado y municipal) y, según el propósito, reglas establecidas por ciertos reguladores (por ejemplo, autoridades bancarias y reguladores de valores).

20.6. Puede (May)

La palabra "puede" describe acciones y procedimientos que los valuadores tienen la responsabilidad de considerar. Los asuntos descritos de esta manera requieren la atención y la comprensión del valuador. Cómo y si el valuador implementa estos asuntos en el trabajo de valoración dependerá del ejercicio del juicio profesional en las circunstancias consistentes con los objetivos de las normas.

20.7. Debe (Must)

La palabra "debe" indica una responsabilidad incondicional. El valuador debe cumplir con responsabilidades de este tipo en todos los casos en los que concurren las circunstancias a las que se aplica el requisito.

20.8. Participante

Traducción libre, no autorizada, realizada por Wilmar Franco Franco, para uso personal y educativo. No reproducir sin la autorización expresa del propietario de los derechos de copyright.

La palabra "participante" se refiere a los participantes relevantes de acuerdo con la base (o bases) de valor utilizadas en un compromiso de valuación (ver IVS 104 Bases de valor). Las diferentes bases de valor requieren que los valuadores consideren diferentes perspectivas, como las de los "participantes del mercado" (por ejemplo, valor de mercado, valor razonable de las NIIF) o un propietario o posible comprador en particular (por ejemplo, valor de inversión).

20.9. Propósito

La palabra "propósito" se refiere a las razones por las que se realiza una valoración. Los propósitos comunes incluyen (pero no se limitan a) informes financieros, informes de impuestos, soporte de litigios, soporte de transacciones y para respaldar decisiones de préstamos garantizados.

20.10. Debería

La palabra "debería" indica responsabilidades que son presuntamente obligatorias. El valuador debe cumplir con requisitos de este tipo a menos que demuestre que las acciones alternativas que se siguieron en las circunstancias fueron suficientes para lograr los objetivos de las normas.

En las raras circunstancias en las que el valuador crea que los objetivos de la norma pueden cumplirse por medios alternativos, el valuador debe documentar por qué la acción indicada no se consideró necesaria y/o apropiada.

Si una norma establece que el valuador "debería" considerar una acción o procedimiento, la consideración de la acción o procedimiento es presuntamente obligatoria, mientras que la acción o procedimiento no lo es.

20.11. Significativo y/o material

Evaluar la importancia y la materialidad requiere juicio profesional. Sin embargo, ese juicio debe hacerse en el siguiente contexto:

- Los aspectos de una valoración (incluidos los datos de entrada, los supuestos, los supuestos especiales y los métodos y enfoques aplicados) se consideran significativos / materiales si se puede esperar razonablemente que su aplicación y/o impacto en la valoración influyan en las decisiones económicas o de otro tipo de los usuarios de la valoración; y los juicios sobre la importancia relativa se hacen a la luz del compromiso de valuación general y se ven afectados por el tamaño o la naturaleza del activo sujeto.
- Tal como se utiliza en estas normas, "material / materialidad" se refiere a la materialidad del trabajo de valuación, que puede ser diferente de las consideraciones de materialidad para otros propósitos, como los estados financieros y sus auditorías.

20.12. Asunto o activo del asunto

Estos términos se refieren a los activos valorados en un compromiso de valuación particular.

20.14. Valuación

Una "valuación" se refiere al acto o proceso de determinar una estimación del valor de un activo o pasivo mediante la aplicación de IVS.

20.13. Finalidad de la valoración o finalidad de la valoración

Ver "Propósito".

20.15. Revisor de valuación

Un "revisor de valoraciones" es un valuador profesional contratado para revisar el trabajo de otro valuador. Como parte de una revisión de valuación, ese profesional puede realizar ciertos procedimientos de valuación y/o brindar una opinión de valor.

20.16. Valor (n)

La palabra "valor" se refiere al juicio del valuador del monto estimado consistente con una de las bases de valor establecidas en IVS 104 Bases de Valor.

20.17. Valuador

Un "valuador" es un individuo, grupo de individuos o una firma que posee las calificaciones, la habilidad y la experiencia necesarias para ejecutar una valuación de una manera objetiva, imparcial y competente. En algunas jurisdicciones, se requiere una licencia antes de poder actuar como valuador.

20.18. Peso

La palabra "peso" se refiere a la cantidad de confianza puesta en una indicación particular de valor para llegar a una conclusión de valor (por ejemplo, cuando se usa un solo método, se le otorga el 100% del peso).

20.19. Ponderación

La palabra "ponderación" se refiere al proceso de analizar y conciliar diferentes indicaciones de valores, típicamente de diferentes métodos y/o enfoques. Este proceso no incluye el promedio de las valoraciones, lo cual no es aceptable.

Marco Conceptual IVS

Contenido	Párrafos
Cumplimiento de las normas	10
Activos y pasivos	20
Valuador	30
Objetividad	40
Competencia	50
Desviaciones	60

10. Cumplimiento de las normas

10.1. Cuando se hace una declaración de que una valuación será, o se ha realizado, de acuerdo con el IVS, está implícito que la valuación ha sido preparada de acuerdo con todas las normas relevantes emitidas por el IVSC.

20. Activos y pasivos

20.1. Las normas se pueden aplicar a la valoración de activos y pasivos. Para ayudar a la legibilidad de estas normas, las palabras activo o activos se han definido para incluir pasivos o pasivos y grupos de activos, pasivos o activos y pasivos, excepto cuando se indique expresamente lo contrario, o esté claro por el contexto que los pasivos son excluidos.

30. Valuador

30.1. El valuador se ha definido como “un individuo, grupo de individuos o una empresa que posee las calificaciones, la capacidad y la experiencia necesarias para realizar una tasación de una manera objetiva, imparcial y competente. En algunas jurisdicciones, se requiere una licencia antes de poder actuar como valuador. Debido a que un revisor de valuación también debe ser un valuador, para ayudar con la legibilidad de estos estándares, el término valuador incluye revisores de valuación, excepto cuando se indique expresamente lo contrario, o quede claro por el contexto que los revisores de valuación están excluidos.

40. Objetividad

40.1. El proceso de valuación requiere que el valuador haga juicios imparciales en cuanto a la confiabilidad de los insumos y supuestos. Para que una valoración sea creíble, es importante que esos juicios se hagan de una manera que promueva la transparencia y minimice la influencia de cualquier factor subjetivo en el proceso. El juicio utilizado en una valoración debe aplicarse objetivamente para evitar análisis, opiniones y conclusiones sesgadas.

40.2. Es una expectativa fundamental que, al aplicar estos estándares, existan controles y procedimientos adecuados para asegurar el grado de objetividad necesario en el proceso de valoración para que los resultados estén libres de sesgos. El Código de Principios Éticos para Valuadores Profesionales del IVSC proporciona un ejemplo de un marco apropiado para la conducta profesional.

50. Competencia

50.1. Las valoraciones deben ser preparadas por una persona o empresa que tenga las habilidades técnicas apropiadas, la experiencia y el conocimiento del tema de la valoración, el mercado o mercados en los que se negocia y el propósito de la valoración.

50.2. Si un valuador no posee todas las habilidades técnicas, experiencia y conocimiento necesarios para realizar todos los aspectos de una tasación, es aceptable que el valuador busque ayuda de especialistas en ciertos aspectos de la asignación general, siempre que esto se revele en el alcance del trabajo (ver IVS 101 Alcance del trabajo) y el informe (ver Informe IVS 103).

50.3. El valuador debe tener las habilidades técnicas, la experiencia y el conocimiento para comprender, interpretar y utilizar el trabajo de cualquier especialista.

60. Desviaciones

60.1. Una "desviación" es una circunstancia en la que se deben seguir requisitos específicos legislativos, reglamentarios u otros requisitos autorizados que difieren de algunos de los requisitos dentro de IVS. Las desviaciones son obligatorias en el sentido de que un valuador debe cumplir con los requisitos legislativos, reglamentarios y otros requisitos autorizados apropiados para el propósito y la jurisdicción de la tasación para cumplir con IVS. Un valuador aún puede afirmar que la valuación se realizó de acuerdo con IVS cuando hay desviaciones en estas circunstancias.

60.2. El requisito de apartarse de IVS de conformidad con requisitos legislativos, reglamentarios u otros requisitos autorizados tiene prioridad sobre todos los demás requisitos de IVS.

60.3. Según lo requerido por IVS 101 Alcance del trabajo, párrafo 20.3 (n) y IVS 103 Informes, párrafo 10.2, se debe identificar la naturaleza de cualquier desviación (por ejemplo, identificando que la valoración se realizó de acuerdo con el IVS y las regulaciones fiscales locales). Si hay alguna desviación que afecte significativamente la naturaleza de los procedimientos realizados, los datos de entrada y los supuestos utilizados, y/o la (s) conclusión (es) de la valuación, un valuador también debe revelar los requisitos legislativos, regulatorios u otros requisitos autorizados específicos y las formas significativas en que difieren de los requisitos de IVS (por ejemplo, identificar que la jurisdicción relevante requiere el uso de solo un enfoque de mercado en una circunstancia en la que IVS indicaría que se debe usar el enfoque de ingresos).

60.4. Las desviaciones de los IVS que no sean el resultado de requisitos legislativos, reglamentarios u otros requisitos autorizados no están permitidas en las valoraciones realizadas de acuerdo con IVS.

Normas generales

Alcance del trabajo IVS 101

Contenido	Párrafos
Introducción	10
requerimientos generales	20
Cambios en el alcance del trabajo	30

10. Introducción

10.1. Un alcance de trabajo (a veces denominado términos del compromiso) describe los términos fundamentales de un compromiso de valoración, como los activos que se valoran, el propósito de la valoración y las responsabilidades de las partes involucradas en la valoración.

10.2. Esta norma está destinada para aplicarse a un amplio espectro de asignaciones de valoración, que incluyen:

- (a) valoraciones realizadas por valuadores para sus propios empleadores ("valoraciones internas"),
- (b) valoraciones realizadas por valuadores para clientes distintos de sus empleadores ("valoraciones de terceros"), y
- (c) Revisiones de valoración en las que no se requiera que el revisor proporcione su propia opinión sobre el valor.

20. Requisitos generales

20.1. Todos los consejos de valoración y el trabajo realizado en su preparación deben ser apropiados para el propósito previsto.

20.2. Un valuador debe asegurarse de que los destinatarios previstos del asesoramiento de valoración comprendan lo que se debe proporcionar y las limitaciones en su uso antes de que se finalice y se informe.

20.3. Un valuador debe comunicar el alcance del trabajo a su cliente antes de completar la asignación, incluyendo lo siguiente:

- (a) **Identidad del valuador:** El valuador puede ser una persona, un grupo de personas o una empresa. Si el valuador tiene alguna conexión o participación material con el activo sujeto o las otras partes de la asignación de valuación, o si existen otros factores que podrían limitar la capacidad del valuador para proporcionar una valuación imparcial y objetiva, dichos factores deben ser revelados al comienzo. Si dicha divulgación no se lleva a cabo, la asignación de valoración no cumple con IVS. Si el valuador necesita buscar ayuda material de otros en relación con cualquier aspecto de la cesión, se debe aclarar la naturaleza de dicha ayuda y el grado de confianza.
- (b) **Identidad del (de los) cliente (s) (si corresponde):** La confirmación de aquellos para quienes se realiza la asignación de valoración es importante a la hora de determinar la forma y el contenido del informe para garantizar que contenga información relevante para sus necesidades.
- (c) **Identidad de otros usuarios previstos (si los hay):** es importante comprender si hay otros usuarios previstos del informe de valoración, su identidad y sus necesidades, para garantizar que el contenido y el formato del informe satisfagan las necesidades de esos usuarios.
- (d) **Activo (s) objeto de valoración:** El activo sujeto en la asignación de valoración debe estar claramente identificado.
- (e) **La moneda de valoración:** Se debe establecer la moneda de valoración y el informe final de valoración o conclusión. Por ejemplo, se puede preparar una valoración en euros o dólares estadounidenses. Este requisito es particularmente importante para asignaciones de valuación que involucran activos en múltiples países y/o flujos de efectivo en múltiples monedas.
- (f) **Finalidad de la valoración:** La finalidad para la que se está preparando la asignación de valoración debe estar claramente identificada, ya que es importante que el asesoramiento de valoración no se utilice fuera de contexto o para fines para los que no está destinado. El propósito de la valoración también influirá normalmente o determinará la base / bases de valor que se utilizarán.
- (g) **Base / bases de valor utilizadas:** Según lo exige el IVS 104 Bases de valor, la base de valoración debe ser apropiada para el propósito de la valoración. Se debe citar o explicar la fuente de la definición de cualquier base de valor utilizada.

Este requisito no es aplicable a una revisión de valuación donde no se debe proporcionar una opinión de valor y el revisor no está obligado a comentar sobre la base del valor utilizado.

- (h) **Fecha de valoración:** Debe indicarse la fecha de valoración. Si la fecha de valoración es diferente de la fecha en la que se emite el informe de valoración o la fecha en la que se realizarán o completarán las investigaciones, entonces, cuando proceda, estas fechas deberán distinguirse claramente.
- (i) **La naturaleza y el alcance del trabajo del valuator y cualquier limitación al respecto:** Se debe identificar cualquier limitación o restricción en la inspección, investigación y/o análisis en la asignación de valuación (ver Marco IVS, párrafos 60.1-60.4) Si la información relevante no está disponible porque Las condiciones de la cesión restringen la investigación, estas restricciones y cualquier suposición necesaria o suposición especial (ver IVS 104 Bases de valor, párrs. 200.1-200.5) deben ser identificadas como resultado de la restricción.
- (j) **La naturaleza y las fuentes de información en las que se basa el valuator:** Se debe identificar la naturaleza y fuente de cualquier información relevante en la que se debe confiar y el alcance de cualquier verificación que se lleve a cabo durante el proceso de valuación.
- (k) **Supuestos importantes y/o supuestos especiales:** Se deben identificar todos los supuestos importantes y supuestos especiales que se deben realizar en la realización y presentación de informes de la asignación de valuación.
- (l) **El tipo de informe que se está elaborando:** Se debe describir el formato del informe, es decir, cómo se comunicará la valoración.
- (m) **Restricciones sobre el uso, distribución y publicación del informe:** Cuando sea necesario o deseable restringir el uso de la valoración o aquellos que dependan de ella, los usuarios previstos y las restricciones deben comunicarse claramente.
- (n) **Que la valoración se preparará de conformidad con el IVS y que el valuator evaluará la idoneidad de todos los insumos significativos:** Se debe explicar la naturaleza de cualquier desvío, por ejemplo, identificando que la valoración se realizó de acuerdo con el IVS y las regulaciones fiscales locales. Consulte los párrafos 60.1-60.4 del Marco IVS relacionados con las desviaciones.

20.4. Siempre que sea posible, el alcance del trabajo debe establecerse y acordarse entre las partes de una asignación de valoración antes de que el valuator comience a trabajar. Sin embargo, en determinadas circunstancias, el alcance de un encargo de valoración puede no estar claro al comienzo de ese encargo. En tales casos, a medida que el alcance se vuelve claro, los valuadores deben comunicar y acordar el alcance del trabajo a su cliente.

20.5. Puede que no sea necesario un alcance de trabajo por escrito. Sin embargo, dado que los valuadores son responsables de comunicar el alcance del trabajo a su cliente, se debe preparar un alcance del trabajo por escrito.

20.6. Algunos aspectos del alcance del trabajo pueden abordarse en documentos como las instrucciones de contratación permanente, los acuerdos maestros de servicios o las políticas y procedimientos internos de una empresa.

30. Cambios en el alcance del trabajo

30.1. Algunos de los elementos del párrafo 20.3 pueden no ser determinables hasta que la asignación de valuación esté en progreso, o pueden ser necesarios cambios en el alcance durante el curso de la asignación debido a que se disponga de información adicional o asuntos emergentes que requieran una mayor investigación. Como tal, si bien el alcance del trabajo puede establecerse desde el principio, también puede establecerse a lo largo del tiempo a lo largo del curso de la tarea.

30.2. En asignaciones de valoración donde el alcance del trabajo cambia con el tiempo, los elementos del párrafo 20.3 y cualquier cambio realizado a lo largo del tiempo deben comunicarse al cliente antes de que se complete la asignación y se emita el informe de valoración.

IVS 102 Investigaciones y cumplimiento

Contenido	Párrafos
Principio general	10
Investigaciones	20
Registro de valoración	30
Cumplimiento de otras normas	40

10. Principio general

10.1. Para cumplir con IVS, las asignaciones de valoración, incluidas las revisiones de valoración, deben realizarse de acuerdo con todos los principios establecidos en IVS que sean apropiados para el propósito y los términos y condiciones establecidos en el alcance del trabajo.

20. Investigaciones

20.1. Las investigaciones realizadas durante el curso de una asignación de valoración deben ser apropiadas para el propósito de la asignación de valoración y las bases del valor. Las referencias a una valoración o asignación de valoración en esta norma incluyen una revisión de valoración.

20.2. Se debe reunir evidencia suficiente por medios tales como inspección, investigación, cálculo y análisis para garantizar que la valoración esté debidamente respaldada. Al determinar el alcance de la evidencia necesaria, se requiere juicio profesional para garantizar que la información que se obtenga sea adecuada para el propósito de la valoración.

20.3. Se pueden acordar límites sobre el alcance de las investigaciones del valuador. Cualquiera de estos límites debe tenerse en cuenta en el alcance del trabajo. Sin embargo, IVS 105 Enfoques y métodos de valoración, párrafo 10.7, requiere que los valuadores realicen un análisis suficiente para evaluar todas las entradas y supuestos y su idoneidad para el propósito de la valoración. Si las limitaciones en las investigaciones son tan sustanciales que el valuador no puede evaluar suficientemente los datos de entrada y los supuestos, el compromiso de valuación no debe indicar que se ha realizado de conformidad con los IVS.

20.4. Cuando una asignación de valuación implica la confianza en información proporcionada por una parte distinta del valuador, se debe considerar si la información es creíble o si de otra manera se puede confiar en la información sin afectar adversamente la credibilidad de la opinión de valuación. Los insumos significativos proporcionados al valuador (por ejemplo, por la administración / propietarios) deben ser considerados, investigados y/o corroborados. En los casos en que no se pueda respaldar la credibilidad o confiabilidad de la información suministrada, se debe considerar si se utiliza dicha información o cómo.

20.5. Al considerar la credibilidad y confiabilidad de la información proporcionada, los valuadores deben considerar cuestiones tales como:

- (a) el propósito de la valoración,
- (b) la importancia de la información para la conclusión de la valoración,
- (c) la experiencia de la fuente en relación con el tema en cuestión, y
- (d) si la fuente es independiente del activo en cuestión y/o del destinatario de la valoración (véase NIV 101 Alcance del trabajo, párr. 20.3 (a)).

20.6. El propósito de la valoración, la base del valor, el alcance y los límites de las investigaciones y cualquier fuente de información en la que se pueda confiar forman parte del alcance del trabajo de la asignación de valoración que debe comunicarse a todas las partes de la asignación de valoración (ver IVS 101 Alcance del trabajo).

20.7. Si, durante el curso de una asignación, queda claro que las investigaciones incluidas en el alcance del trabajo no darán como resultado una valoración creíble, o si la información proporcionada por terceros no está disponible o es inadecuada, o las limitaciones en las investigaciones son tan sustanciales que el valuador no pueda evaluar suficientemente los insumos y supuestos, la asignación de valuación no cumplirá con los IVS.

30. Registro de valoración

30.1. Se debe mantener un registro del trabajo realizado durante el proceso de valoración y la base del trabajo sobre el que se llegaron a las conclusiones durante un período razonable después de la finalización de la asignación, teniendo en cuenta los requisitos legales, reglamentarios o estatutarios pertinentes. Sujeto a tales requisitos, este registro debe incluir las entradas clave, todos los cálculos, investigaciones y análisis relevantes para la conclusión final, y una copia de cualquier borrador o informe final proporcionado al cliente.

40. Cumplimiento de otras normas

40.1. Como se indica en el Marco IVS, cuando se deben seguir requisitos estatutarios, legales, reglamentarios u otros requisitos autorizados que difieren de algunos de los requisitos dentro del IVS, un valuador debe seguir los requisitos legales, reglamentarios u otros requisitos autorizados (denominados "desviaciones").). Dicha valoración todavía se ha realizado en cumplimiento general con IVS.

40.2. La mayoría de los demás conjuntos de requisitos, como los redactados por Organizaciones Profesionales de Valoración, otros organismos profesionales o las políticas y procedimientos internos de las empresas, no contradecirán IVS y, en cambio, normalmente impondrán requisitos adicionales a los valuadores. Dichos estándares pueden seguirse además del IVS sin que se consideren desviaciones siempre que se cumplan todos los requisitos del IVS.

Informes IVS 103

Contenido	Párrafos
Introducción	10
requerimientos generales	20
Informes de valoración	30
Informes de revisión de valoración	40

10. Introducción

10.1. Es fundamental que el informe de valoración comunique la información necesaria para una comprensión adecuada de la valoración o revisión de la valoración. Un informe debe proporcionar a los usuarios previstos una comprensión clara de la valoración.

10.2. Para proporcionar información útil, el informe debe establecer una descripción clara y precisa del alcance de la asignación, su propósito y uso previsto (incluidas las limitaciones sobre ese uso) y la divulgación de cualquier supuesto, supuestos especiales (IVS 104 Bases de valor, párrafo 200.4), incertidumbre significativa o condiciones limitantes que afectan directamente la valoración.

10.3. Esta norma se aplica a todos los informes de valoración o informes sobre el resultado de una revisión de valoración que puede variar desde informes narrativos completos hasta informes resumidos abreviados.

10.4. Para ciertas clases de activos, puede haber variaciones de estos estándares o requisitos adicionales sobre los que se debe informar. Estos se encuentran en los Estándares de Activos de IVS relevantes.

20. Requisitos generales

20.1. El propósito de la valoración, la complejidad del activo valorado y los requisitos de los usuarios determinarán el nivel de detalle apropiado para el informe de valoración. El formato del informe debe acordarse con todas las partes como parte del establecimiento del alcance del trabajo (ver IVS 101 Alcance del trabajo).

20.2. El cumplimiento de esta norma no requiere una forma o formato de informe en particular; sin embargo, el informe debe ser suficiente para comunicar a los destinatarios el alcance del encargo de valoración, el trabajo realizado y las conclusiones alcanzadas.

20.3. El informe también debe ser suficiente para que un profesional de valoración con la experiencia adecuada, sin participación previa en el trabajo de valoración, revise el informe y comprenda los elementos de los párrafos 30.1 y 40.1, según corresponda.

30. Informes de valoración

30.1. Cuando el informe sea el resultado de una asignación que implique la valoración de un activo o activos, el informe debe transmitir lo siguiente, como mínimo:

- (a) el alcance del trabajo realizado, incluidos los elementos señalados en el párrafo 20.3 del IVS 101 Alcance del trabajo, en la medida en que cada uno sea aplicable a la asignación,
- (b) el uso previsto,
- (c) el enfoque o enfoques adoptados,
- (d) el método o métodos aplicados,
- (e) las entradas clave utilizadas,
- (f) las suposiciones hechas,
- (g) la (s) conclusión (es) de valor y las principales razones de las conclusiones alcanzadas, y
- (h) la fecha del informe (que puede diferir de la fecha de valoración).

Traducción libre, no autorizada, realizada por Wilmar Franco Franco, para uso personal y educativo. No reproducir sin la autorización expresa del propietario de los derechos de copyright.

30.2. Algunos de los requisitos anteriores pueden incluirse explícitamente en un informe o incorporarse en un informe mediante referencia a otros documentos (cartas de compromiso, documentos del alcance del trabajo, políticas y procedimientos internos, etc.).

40. Informes de revisión de la valoración

40.1. Cuando el informe sea el resultado de una revisión de valoración, el informe debe transmitir lo siguiente, como mínimo:

- (a) el alcance de la revisión realizada, incluidos los elementos señalados en el párrafo 20.3 de IVS 101 Alcance del trabajo en la medida en que cada uno sea aplicable a la asignación,
- (b) el informe de valuación que se está revisando y los datos de entrada y supuestos en los que se basó esa valuación,
- (c) las conclusiones del revisor sobre el trabajo bajo revisión, incluidas las razones de apoyo, y
- (d) la fecha del informe (que puede diferir de la fecha de valoración).

40.2. Algunos de los requisitos anteriores pueden incluirse explícitamente en un informe o incorporarse en un informe mediante referencia a otros documentos (por ejemplo, cartas de compromiso, documentos del alcance del trabajo, políticas y procedimientos internos, etc.).

IVS 104 Bases de valor

Contenido	Párrafos
Introducción	10
Bases de valor	20
Base de valor definida por IVS - Valor de mercado	30
Base de valor definida por IVS - Renta de mercado	40
Base de valor definida por IVS - Valor equitativo	50
Base de valor definida por IVS - Valor de inversión / Valor	60
Base de valor definida por IVS - Valor sinérgico	70
Base de valor definida por IVS - Valor de liquidación	80
Otras bases de valor: valor razonable (IFRS-NIIF)	90
Otras bases de valor: Valor Justo de Mercado (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos OCDE))	100
Otra base de valor: Valor justo de mercado (Servicio de Impuestos Internos de los Estados Unidos)	110
Otras bases de valor: Valor razonable (legal / estatutario) en diferentes jurisdicciones	120
Premisa de valor / uso supuesto	130
Premisa de valor: máximo y mejor uso	140
Premisa de valor: uso actual / uso existente	150
Premisa de valor - Liquidación ordenada	160
Premisa de valor - Venta forzada	170
Factores específicos de la entidad	180
Sinergias	190
Supuestos y supuestos especiales	200
Costos de transacción	210

El cumplimiento de esta norma obligatoria requiere que un valuador seleccione la base (o bases) de valor apropiadas y siga todos los requisitos aplicables asociados con esa base de valor, ya sea que esos requisitos se incluyan como parte de esta norma (para bases de valor definidas por IVS), o no (para bases de valor no definidas por IVS).

10. Introducción

10.1. Las bases de valor (a veces llamadas estándares de valor) describen las premisas fundamentales en las que se basarán los valores informados. Es fundamental que la base (o bases) de valor sea apropiada para los términos y el propósito de la asignación de valuación, ya que una base de valor puede influir o dictar la selección de métodos, insumos y supuestos de un valuador, y la opinión final del valor.

10.2. Es posible que se requiera que un valuador utilice bases de valor definidas por estatuto, reglamento, contrato privado u otro documento. Tales bases deben interpretarse y aplicarse en consecuencia.

10.3. Si bien hay muchas bases de valor diferentes utilizadas en las valoraciones, la mayoría tiene ciertos elementos comunes: una transacción asumida, una fecha asumida de la transacción y las partes asumidas de la transacción.

10.4. Dependiendo de la base del valor, la transacción asumida podría tomar varias formas:

- (a) una transacción hipotética,
- (b) una transacción real,
- (c) una transacción de compra (o entrada),
- (d) una transacción de venta (o salida), y/o
- (e) una transacción en un mercado particular o hipotético con características específicas.

10.5. La fecha asumida de una transacción influirá en la información y los datos que un valuador considera en una valuación. La mayoría de las bases de valor prohíben la consideración de información o sentimiento del mercado que no

sería conocido o cognoscible con la debida diligencia razonable en la fecha de medición / valoración por parte de los participantes.

10.6. La mayoría de las bases de valor reflejan supuestos relacionados con las partes de una transacción y proporcionan un cierto nivel de descripción de las partes. Con respecto a estas partes, podrían incluir una o más características reales o supuestas, tales como:

- (a) hipotético,
- (b) partes conocidas o específicas,
- (c) miembros de un grupo identificado / descrito de posibles partes,
- (d) si las partes están sujetas a condiciones o motivaciones particulares en la fecha asumida (por ejemplo, coacción), y/o
- (e) un nivel de conocimiento asumido.

20. Bases de valor

20.1. Además de las bases de valor definidas por IVS que se enumeran a continuación, las IVS también han proporcionado una lista no exhaustiva de otras bases de valor no definidas por IVS prescritas por la ley jurisdiccional individual o aquellas reconocidas y adoptadas por acuerdo internacional:

(a) Bases de valor definidas por IVS:

- 1. Valor de mercado (sección 30),
- 2. Renta de mercado (sección 40),
- 3. Valor equitativo (sección 50),
- 4. Valor de inversión (sección 60),
- 5. Valor sinérgico (sección 70), y
- 6. Valor de liquidación (artículo 80).

(b) Otras bases de valor (lista no exhaustiva):

- 1. Valor razonable (Normas internacionales de información financiera) (sección 90),
- 2. Valor justo de mercado (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos) (sección 100),
- 3. Valor justo de mercado (Servicio de Impuestos Internos de los Estados Unidos) (sección 110), y
- 4. Valor razonable (legal / estatutario) (sección 120):
 - a. El modelo de la Ley de Sociedades Comerciales, y
 - b. El caso de Jurisprudencia canadiense (Manning contra Harris Steel Group Inc).

20.2. Los valuadores deben elegir la base (o bases) de valor relevantes de acuerdo con los términos y el propósito de la asignación de valoración. La elección del valuador de una base (o bases) de valor debe considerar las instrucciones y los comentarios recibidos del cliente y/o sus representantes. Sin embargo, independientemente de las instrucciones y datos proporcionados al valuador, el valuador no debe utilizar una base (o bases) de valor que sea inapropiada para el propósito previsto de la valuación (por ejemplo, si se le instruye a valorar para propósitos de información financiera bajo las NIIF, el cumplimiento de IVS puede requerir que el valuador utilice una base de valor que no esté definida o mencionada en el IVS).

20.3. De acuerdo con IVS 101 Alcance del trabajo, la base de valor debe ser apropiada para el propósito y la fuente de la definición de cualquier base de valor utilizada debe citarse o explicarse la base.

20.4. Los valuadores son responsables de comprender la normativa, la jurisprudencia y otras orientaciones interpretativas relacionadas con todas las bases de valor utilizadas.

20.5. Las bases de valor ilustradas en las secciones 90-120 de esta norma están definidas por organizaciones distintas del IVSC y el valuador tiene la responsabilidad de asegurarse de que están utilizando la definición relevante.

30. Base de valor definida por IVS - Valor de mercado

30.1. El valor de mercado es la cantidad estimada por la que un activo o pasivo debe intercambiarse en la fecha de valoración entre un comprador dispuesto y un vendedor dispuesto en una transacción en condiciones de plena competencia, después de una comercialización adecuada y donde las partes habrían actuado con conocimiento, prudencia y sin coacción.

30.2. La definición de Valor de Mercado debe aplicarse de acuerdo con el siguiente marco conceptual:

- (a) **“La cantidad estimada”** se refiere a un precio expresado en términos de dinero pagadero por el activo en una transacción de mercado de plena competencia. El valor de mercado es el precio más probable que se puede obtener razonablemente en el mercado en la fecha de valoración de acuerdo con la definición de valor de mercado. Es el mejor precio que puede obtener razonablemente el vendedor y el precio más ventajoso que puede obtener el comprador. Esta estimación excluye específicamente un precio estimado inflado o deflactado por condiciones o circunstancias especiales tales como financiamiento atípico, acuerdos de venta y arrendamiento posterior, consideraciones especiales o concesiones otorgadas por cualquier persona asociada con la venta, o cualquier elemento de valor disponible solo para un propietario o comprador específico..
- (b) **“Un activo o pasivo debe intercambiarse”** se refiere al hecho de que el valor de un activo o pasivo es una cantidad estimada en lugar de una cantidad predeterminada 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 valoración.
- (c) **“En la fecha de valoración”** requiere que el valor sea específico de tiempo a partir de una fecha determinada. Debido a que los mercados y las condiciones del mercado pueden cambiar, el valor estimado puede ser incorrecto o inapropiado en otro momento. El importe de la valoración reflejará el estado y las circunstancias del mercado en la fecha de valoración, no en ninguna otra fecha.
- (d) **“Entre compradores dispuestos”** se refiere a alguien que está motivado, pero no obligado a comprar. Este comprador no está demasiado ansioso ni decidido a comprar a cualquier precio. Este comprador también es aquel que compra de acuerdo con las realidades del mercado actual y con las expectativas del mercado actual, más que en relación con un mercado imaginario o hipotético que no se puede demostrar o anticipar que exista. El supuesto comprador no pagaría un precio superior al que exige el mercado. El actual propietario se incluye entre los que constituyen “el mercado”.
- (e) **“Y un vendedor dispuesto”** no es un vendedor demasiado ansioso ni forzado dispuesto a vender a cualquier precio, ni dispuesto a resistir por un precio que no se considera razonable en el mercado actual. El vendedor dispuesto está motivado a vender el activo en los términos del mercado al mejor precio alcanzable en el mercado abierto después de una comercialización adecuada, cualquiera que sea ese precio. Las circunstancias de hecho del propietario real no forman parte de esta consideración porque el vendedor dispuesto es un propietario hipotético.
- (f) **“En una transacción en condiciones de plena competencia”** es una entre partes que no tienen una relación particular o especial, por ejemplo, empresas matrices y subsidiarias o arrendador e inquilino que pueden hacer que el nivel de precios sea poco característico del mercado o inflado. Se presume que la transacción de valor de mercado se realiza entre partes no relacionadas, cada una de las cuales actúa de forma independiente.
- (g) **“Después de una comercialización adecuada”** significa que el activo ha sido expuesto al mercado de la manera más apropiada para efectuar su disposición al mejor precio razonablemente obtenible de acuerdo con la definición de Valor de mercado. Se considera que el método de venta es el más adecuado para obtener el mejor precio del mercado al que tiene acceso el vendedor. La duración del tiempo de exposición no es un período fijo, sino que variará según el tipo de activo y las condiciones del mercado. El único criterio es que debe haber habido suficiente tiempo para permitir que el activo sea llamado la atención de un número adecuado de participantes del mercado. El período de exposición ocurre antes de la fecha de valoración.
- (h) **“Cuando las partes hayan actuado con conocimiento y prudencia”** supone que tanto el comprador como el vendedor dispuestos están razonablemente informados sobre la naturaleza y las características del activo, sus usos reales y potenciales y el estado del mercado en la fecha de valoración. Además, se presume que cada uno usa ese conocimiento con prudencia para buscar el precio que sea más favorable para sus respectivas posiciones en la transacción. La prudencia se evalúa haciendo referencia al estado del mercado en la fecha de valoración, no con el beneficio de una visión retrospectiva en una fecha posterior. Por ejemplo, no es necesariamente imprudente que un vendedor venda activos en un mercado con precios a la baja a un precio más bajo que los niveles de mercado anteriores. En tales casos, como ocurre con otros intercambios en mercados con precios cambiantes,
- (i) **“Y sin coacción”** establece que cada una de las partes está motivada para realizar la transacción, pero que ninguna es obligada o coaccionada indebidamente para completarla.

30.3. El concepto de Valor de Mercado presupone un precio negociado en un mercado abierto y competitivo donde los participantes actúan libremente. El mercado de un activo podría ser un mercado internacional o un mercado local. El mercado podría consistir en numerosos compradores y vendedores, o podría estar caracterizado por un número limitado de participantes en el mercado. El mercado en el que se presume que el activo está expuesto a la venta es aquel en el que normalmente se intercambia el activo teóricamente intercambiado.

30.4. El valor de mercado de un activo reflejará su máximo y mejor uso (véanse los párrafos 140.1 a 140.5). El mayor y mejor uso es el uso de un activo que maximice su potencial y que sea posible, legalmente permisible y financieramente factible. El mejor y mayor uso puede ser para la continuación del uso existente de un activo o para algún uso alternativo. Esto está determinado por el uso que un participante del mercado tendría en mente para el activo al formular el precio que estaría dispuesto a ofertar.

30.5. La naturaleza y el origen de los datos de valoración deben ser coherentes con la base del valor, que a su vez debe tener en cuenta el propósito de la valoración. Por ejemplo, se pueden utilizar varios enfoques y métodos para llegar a una opinión sobre el valor siempre que utilicen datos derivados del mercado. El enfoque de mercado, por definición, utilizará insumos derivados del mercado. Para indicar el valor de mercado, se debe aplicar el enfoque de ingresos, utilizando insumos y supuestos que serían adoptados por los participantes. Para indicar el valor de mercado utilizando el enfoque del costo, el costo de un activo de igual utilidad y la depreciación adecuada deben determinarse mediante el análisis de los costos y la depreciación basados en el mercado.

30.6. Los datos disponibles y las circunstancias relacionadas con el mercado del activo que se valora deben determinar qué método o métodos de valuación son los más relevantes y apropiados. Si se basa en datos derivados del mercado debidamente analizados, cada enfoque o método utilizado debe proporcionar una indicación del valor de mercado.

30.7. El valor de mercado no refleja los atributos de un activo que son valiosos para un propietario o comprador específico que no están disponibles para otros compradores en el mercado. Estas ventajas pueden estar relacionadas con las características físicas, geográficas, económicas o legales de un activo. El valor de mercado requiere que se ignore cualquier elemento de valor porque, en una fecha determinada, solo se asume que hay un comprador dispuesto, no un comprador dispuesto en particular.

40. Base de valor definida por IVS - Renta de mercado

40.1. La renta de mercado es la cantidad estimada por la que se debe arrendar una participación en un inmueble en la fecha de valoración entre un arrendador dispuesto y un arrendatario dispuesto en los términos de arrendamiento apropiados en una transacción en condiciones de plena competencia, después de una comercialización adecuada y donde las partes hayan actuado con conocimiento de causa, con prudencia y sin coacción.

40.2. La renta de mercado se puede utilizar como base de valor al valorar un arrendamiento o un interés creado por un arrendamiento. En tales casos, es necesario considerar la renta del contrato y, en caso de que sea diferente, la renta de mercado.

40.3. El marco conceptual que respalda la definición de valor de mercado que se muestra arriba se puede aplicar para ayudar en la interpretación de la Renta de mercado. En particular, el monto estimado excluye un alquiler inflado o desinflado por condiciones, consideraciones o concesiones especiales. Los “términos de arrendamiento apropiados” son términos que normalmente se acordarían en el mercado para el tipo de propiedad en la fecha de valoración entre los participantes del mercado. Solo se debe proporcionar una indicación de Renta de mercado junto con una indicación de los términos de arrendamiento principales que se han asumido.

40.4. La renta del contrato es el alquiler pagadero según los términos de un contrato de arrendamiento real. Puede ser fijo por la duración del arrendamiento o variable. La frecuencia y la base de cálculo de las variaciones de la renta se establecerán en el contrato de arrendamiento y deberán identificarse y entenderse para poder establecer los beneficios totales devengados por el arrendador y la responsabilidad del arrendatario.

Traducción libre, no autorizada, realizada por Wilmar Franco Franco, para uso personal y educativo. No reproducir sin la autorización expresa del propietario de los derechos de copyright.

40.5. En algunas circunstancias, la Renta de mercado puede tener que evaluarse con base en los términos de un arrendamiento existente (por ejemplo, para propósitos de determinación de arrendamiento cuando los términos del arrendamiento existen y, por lo tanto, no deben asumirse como parte de un arrendamiento teórico).

40.6. Al calcular la Renta de mercado, el valuador debe considerar lo siguiente:

- (a) Con respecto a una Renta de mercado sujeta a un arrendamiento, los términos y condiciones de ese arrendamiento son los términos de arrendamiento apropiados a menos que esos términos y condiciones sean ilegales o contrarios a la legislación general, y
- (b) Con respecto a una Renta de Mercado que no está sujeta a un arrendamiento, los términos y condiciones asumidos son los términos de un arrendamiento teórico que normalmente se acordaría en un mercado para el tipo de propiedad en la fecha de valoración entre los participantes del mercado.

50. Base de valor definida por IVS - Valor equitativo

50.1. El valor equitativo es el precio estimado por la transferencia de un activo o pasivo entre las partes interesadas e informadas identificadas que refleja los intereses respectivos de esas partes.

50.2. El valor equitativo requiere la evaluación del precio justo entre dos partes específicas identificadas, considerando las respectivas ventajas o desventajas que cada una obtendrá de la transacción. Por el contrario, el valor de mercado requiere que se ignoren las ventajas o desventajas que, en general, no estarían disponibles para los participantes del mercado o en las que incurrirían.

50.3. El valor equitativo es un concepto más amplio que el valor de mercado. Si bien en muchos casos el precio que es justo entre dos partes será igual al que se puede obtener en el mercado, habrá casos en los que la evaluación del Valor Equitativo involucrará tomar en cuenta asuntos que deben ser ignorados en la evaluación del Valor de Mercado, tales como ciertos elementos de Valor Sinérgico que surgen debido a la combinación de los intereses.

50.4. Entre los ejemplos del uso del valor equitativo se incluyen:

- (a) determinación de un precio que sea equitativo para una participación en un negocio no cotizado, donde las tenencias de dos partes específicas pueden significar que el precio que es equitativo entre ellas es diferente del precio que podría obtenerse en el mercado, y
- (b) determinación de un precio que sería equitativo entre un arrendador y un arrendatario por la transferencia permanente del activo arrendado o la cancelación del pasivo por arrendamiento.

60. Base de valor definida por IVS - Valor de la inversión / valía

60.1. El valor de inversión es el valor de un activo para un propietario en particular o posible propietario para una inversión individual u objetivos operativos.

60.2. El valor de inversión es una base de valor específica de la entidad. Aunque el valor de un activo para el propietario puede ser el mismo que el monto que podría realizarse de su venta a otra parte, esta base de valor refleja los beneficios recibidos por una entidad por tener el activo y, por lo tanto, no implica un presunto intercambio. El valor de inversión refleja las circunstancias y los objetivos financieros de la entidad para la que se produce la valoración. A menudo se utiliza para medir el rendimiento de las inversiones.

70. Base de valor definida por IVS - Valor sinérgico

70.1. El valor sinérgico es el resultado de una combinación de dos o más activos o intereses donde el valor combinado es mayor que la suma de los valores separados. Si las sinergias solo están disponibles para un comprador específico, el valor sinérgico será diferente del valor de mercado, ya que el valor sinérgico reflejará atributos particulares de un activo que solo tienen valor para un comprador específico. El valor agregado por encima del agregado de los intereses respectivos a menudo se denomina "valor matrimonial".

80. Base de valor definida por IVS - Valor de liquidación

80.1. El valor de liquidación es la cantidad que se realizaría cuando un activo o grupo de activos se vende por partes. El valor de liquidación debe tener en cuenta los costos de poner los activos en condiciones de venta, así como los de la actividad de enajenación. El Valor de Liquidación se puede determinar bajo dos premisas de valor diferentes:

- (a) una transacción ordenada con un período de comercialización típico (ver sección 160), o
- (b) una transacción forzada con un período de comercialización más corto (ver sección 170).

80.2. Un valuador debe revelar qué premisa de valor se asume.

90. Otras bases de valor - Valor razonable (Normas internacionales de información financiera)

90.1. La NIIF 13 define el valor razonable como el precio que se recibiría por vender un activo o que se pagaría por transferir un pasivo en una transacción ordenada entre participantes del mercado en la fecha de medición.

90.2. A los efectos de la presentación de informes financieros, más de 130 países requieren o permiten el uso de las Normas Internacionales de Contabilidad publicadas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad. Además, el Consejo de Normas de Contabilidad Financiera de los Estados Unidos utiliza la misma definición de Valor Razonable del Tema 820.

100. Otras bases de valor: valor justo de mercado (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE))

100.1. La OCDE define el valor justo de mercado como el precio que un comprador dispuesto pagaría a un vendedor dispuesto en una transacción en el mercado abierto.

100.2. La orientación de la OCDE se utiliza en muchos compromisos con fines fiscales internacionales.

110. Otras bases del valor: valor justo de mercado (Servicio de Impuestos Internos de los Estados Unidos)

110.1. A los efectos fiscales de los Estados Unidos, el Reglamento §20.2031-1 establece: "El valor justo de mercado es el precio al que la propiedad cambiaría de manos entre un comprador y un vendedor dispuestos, sin estar bajo ninguna obligación de comprar o vender y tener conocimiento razonable de los hechos relevantes".

120. Otras bases de valor - Valor razonable (legal / estatutario) en diferentes jurisdicciones

120.1. Muchas agencias nacionales, estatales y locales utilizan el valor razonable como base de valor en un contexto legal. Las definiciones pueden variar significativamente y pueden ser el resultado de una acción legislativa o las establecidas por los tribunales en casos anteriores.

120.2. Los ejemplos de definiciones de valor razonable de EE. UU. Y Canadá son los siguientes:

- (a) El modelo de la Ley de Corporaciones Comerciales (MBCA) es un conjunto de leyes modelo preparado por el Comité de Leyes Corporativas de la Sección de Derecho Comercial de la Asociación de Abogados de los Estados Unidos y es seguido por 24 estados en los Estados Unidos. La definición de Valor Razonable de MBCA es el valor de las acciones de la corporación determinado:
 - 1) inmediatamente antes de la realización de la acción social a la que se opone el accionista,
 - 2) utilizando conceptos y técnicas de valoración habituales y actuales generalmente empleados para negocios similares en el contexto de la transacción que requiere valoración, y
 - 3) sin descuento por falta de comerciabilidad o condición de minoría, excepto, si corresponde, para enmiendas a los artículos de conformidad con la sección 13.02 (a) (5).

- (b) En 1986, la Corte Suprema de Columbia Británica en Canadá emitió un fallo en Manning v Harris Steel Group Inc. que declaró: "Por lo tanto, un valor 'justo' es uno que es justo y equitativo. Esa terminología contiene en sí misma el concepto de compensación adecuada (indemnización), consistente con los requisitos de justicia y equidad".

130. Premisa de valor / uso supuesto

130.1. Una premisa de valor o uso supuesto describe las circunstancias de cómo se utiliza un activo o pasivo. Diferentes bases de valor pueden requerir una premisa de valor particular o permitir la consideración de múltiples premisas de valor. Algunas premisas de valor comunes son:

- (a) mayor y mejor uso,
- (b) uso actual / uso existente,
- (c) liquidación ordenada, y
- (d) venta forzosa.

140. Premisa de valor: máximo y mejor uso

140.1. El uso más alto y mejor es el uso, desde la perspectiva del participante, que produciría el valor más alto para un activo. Aunque el concepto se aplica con mayor frecuencia a los activos no financieros, ya que muchos activos financieros no tienen usos alternativos, puede haber circunstancias en las que se deba considerar el mejor y mayor uso de los activos financieros.

140.2. El mayor y mejor uso debe ser físicamente posible (cuando corresponda), financieramente factible, legalmente permitido y resultar en el valor más alto. Si es diferente del uso actual, los costos de convertir un activo a su uso más alto y mejor afectarían el valor.

140.3. El mayor y mejor uso para un activo puede ser su uso actual o existente cuando se usa de manera óptima. Sin embargo, el mayor y mejor uso puede diferir del uso actual o incluso ser una liquidación ordenada.

140.4. El mayor y mejor uso de un activo valorado de forma independiente puede ser diferente de su mayor y mejor uso como parte de un grupo de activos, cuando se debe considerar su contribución al valor global del grupo.

140.5. La determinación del mayor y mejor uso implica la consideración de lo siguiente:

- (a) Para establecer si un uso es físicamente posible, se tendrá en cuenta lo que los participantes considerarían razonable.
- (b) Para reflejar el requisito de ser legalmente permisible, cualquier restricción legal sobre el uso del activo, por ejemplo, designaciones de urbanismo / zonificación, debe tenerse en cuenta, así como la probabilidad de que estas restricciones cambien.
- (c) El requisito de que el uso sea económicamente factible tiene en cuenta si un uso alternativo que sea físicamente posible y legalmente permisible generará un rendimiento suficiente para un participante típico, después de tener en cuenta los costos de conversión a ese uso, además del rendimiento del producto sobre el uso existente.

150. Premisa de valor: uso actual / uso existente

150.1. El uso actual / uso existente es la forma actual en que se usa un activo, pasivo o grupo de activos y/o pasivos. El uso actual puede ser, pero no necesariamente, el mayor y mejor uso.

160. Premisa de valor - Liquidación ordenada

160.1. Una liquidación ordenada describe el valor de un grupo de activos que podría realizarse en una venta de liquidación, dado un período de tiempo razonable para encontrar un comprador (o compradores), con el vendedor obligado a vender tal cual, donde- es la base.

160.2. El período de tiempo razonable para encontrar un comprador (o compradores) puede variar según el tipo de activo y las condiciones del mercado.

170. Premisa de valor - Venta forzada

170.1. El término "venta forzosa" se utiliza a menudo en circunstancias en las que un vendedor está obligado a vender y, como consecuencia, no es posible un período de comercialización adecuado y es posible que los compradores no puedan llevar a cabo la debida diligencia. El precio que podría obtenerse en estas circunstancias dependerá de la naturaleza de la presión sobre el vendedor y las razones por las que no se puede llevar a cabo una comercialización adecuada. También puede reflejar las consecuencias para el vendedor de no vender dentro del período disponible. A menos que se conozca la naturaleza y el motivo de las limitaciones del vendedor, el precio que se puede obtener en una venta forzosa no se puede estimar de manera realista. El precio que un vendedor aceptará en una venta forzosa reflejará sus circunstancias particulares, en lugar de las del hipotético vendedor dispuesto en la definición de valor de mercado.

170.2. Si se requiere una indicación del precio que se puede obtener en circunstancias de venta forzosa, será necesario identificar claramente las razones de la restricción para el vendedor, incluidas las consecuencias de no vender en el período especificado, estableciendo los supuestos adecuados. Si estas circunstancias no existen en la fecha de valoración, deben identificarse claramente como supuestos especiales.

170.3. Una venta forzosa generalmente refleja el precio más probable que una propiedad específica puede traer bajo todas las siguientes condiciones:

- (a) consumación de una venta en un corto período de tiempo,
- (b) el activo está sujeto a las condiciones de mercado vigentes a la fecha de valoración o el plazo asumido dentro del cual se completará la transacción,
- (c) tanto el comprador como el vendedor actúan con prudencia y conocimiento,
- (d) el vendedor está obligado a vender,
- (e) el comprador suele estar motivado,
- (f) Ambas partes actúan en lo que consideran sus mejores intereses.
- (g) un esfuerzo de marketing normal no es posible debido al breve tiempo de exposición, y
- (h) el pago se hará en efectivo.

170.4. Las ventas en un mercado inactivo o en caída no son automáticamente "ventas forzadas" simplemente porque un vendedor pueda esperar un mejor precio si las condiciones mejoran. A menos que el vendedor se vea obligado a vender en un plazo que impida la comercialización adecuada, el vendedor será un vendedor dispuesto dentro de la definición de valor de mercado (véanse los párrafos 30.1-30.7).

170.5. Si bien las transacciones confirmadas de "venta forzada" generalmente se excluirían de la consideración en una valoración en la que la base del valor es el valor de mercado, puede ser difícil verificar que una transacción en condiciones de plena competencia en un mercado fue una venta forzada.

180. Factores específicos de la entidad

180.1. Para la mayoría de las bases de valor, los factores que son específicos de un comprador o vendedor en particular y que no están disponibles para los participantes generalmente se excluyen de los insumos utilizados en una valoración basada en el mercado. Ejemplos de factores específicos de la entidad que pueden no estar disponibles para los participantes incluyen:

- (a) valor adicional o reducción de valor derivado de la creación de una cartera de activos similares,
- (b) sinergias únicas entre el activo y otros activos propiedad de la entidad,
- (c) derechos legales o restricciones aplicables solo a la entidad,
- (d) beneficios fiscales o cargas fiscales exclusivas de la entidad, y
- (e) la capacidad de explotar un activo que es exclusivo de esa entidad.

180.2. Si dichos factores son específicos de la entidad, o estarían disponibles para otros en el mercado en general, se determina caso por caso. Por ejemplo, un activo normalmente no puede negociarse como un artículo independiente, sino como parte de un grupo de activos. Cualquier sinergia con activos relacionados se transferiría a los participantes junto con la transferencia del grupo y, por lo tanto, no es específica de la entidad.

180.3. Si el objetivo de la base de valor utilizada en una valuación es determinar el valor para un propietario específico (como el Valor de inversión / Valor discutido en los párrafos 60.1 y 60.2), los factores específicos de la entidad se reflejan en la valuación del activo. Las situaciones en las que se puede requerir el valor para un propietario específico incluyen los siguientes ejemplos:

- (a) apoyar las decisiones de inversión, y
- (b) revisar el desempeño de un activo.

190. Sinergias

190.1. Las "sinergias" se refieren a los beneficios asociados con la combinación de activos.

Cuando existen sinergias, el valor de un grupo de activos y pasivos es mayor que la suma de los valores de los activos y pasivos individuales de forma independiente. Las sinergias generalmente se relacionan con una reducción de los costos y/o un aumento de los ingresos y/o una reducción del riesgo.

190.2. El que se deban considerar las sinergias en una valoración depende de la base del valor. Para la mayoría de las bases de valor, generalmente solo se considerarán las sinergias disponibles para otros participantes (ver la discusión de los factores específicos de la entidad en los párrafos 180.1-180.3).

190.3. Una evaluación de si las sinergias están disponibles para otros participantes puede basarse en la cantidad de sinergias más que en una forma específica de lograr esa sinergia.

200. Supuestos y supuestos especiales

200.1. Además de establecer la base del valor, a menudo es necesario realizar una suposición o varias suposiciones para aclarar el estado del activo en el intercambio hipotético o las circunstancias bajo las cuales se supone que se intercambiará el activo. Tales suposiciones pueden tener un impacto significativo en el valor.

200.2. Estos tipos de supuestos generalmente se dividen en una de dos categorías:

- (a) hechos asumidos que son consistentes con, o podrían ser consistentes con, los existentes en la fecha de valuación, y
- (b) hechos asumidos que difieren de los existentes a la fecha de valoración.

200.3. Los supuestos relacionados con hechos que son consistentes con, o podrían ser consistentes con, los existentes a la fecha de valuación pueden ser el resultado de una limitación en el alcance de las investigaciones o averiguaciones realizadas por el valuador. Ejemplos de tales suposiciones incluyen, sin limitación:

- (a) una suposición de que una empresa se transfiere como una entidad operativa completa,
- (b) una suposición de que los activos empleados en una empresa se transfieren sin la empresa, ya sea individualmente o como grupo,
- (c) una suposición de que un activo valorado individualmente se transfiere junto con otros activos complementarios, y
- (d) una suposición de que una participación de acciones se transfiere como un bloque o individualmente.

200.4. Cuando los hechos supuestos difieren de los existentes en la fecha de valoración, se hace referencia a ellos como un "supuesto especial". A menudo se utilizan supuestos especiales para ilustrar el efecto de posibles cambios en el valor de un activo. Se designan como "especiales" para resaltar a un usuario de la valoración que la conclusión de la valoración está supeditada a un cambio en las circunstancias actuales o que refleja una opinión que los participantes generalmente no adoptarían en la fecha de valoración. Ejemplos de tales suposiciones incluyen, sin limitación:

- (a) una suposición de que una propiedad es de dominio absoluto con posesión vacante,
 - (b) una suposición de que un edificio propuesto se había completado realmente en la fecha de valoración,
 - (c) una suposición de que existía un contrato específico en la fecha de valoración que no se había completado realmente,
- y

Traducción libre, no autorizada, realizada por Wilmar Franco Franco, para uso personal y educativo. No reproducir sin la autorización expresa del propietario de los derechos de copyright.

(d) el supuesto de que un instrumento financiero se valora utilizando una curva de rendimiento diferente a la que utilizaría un participante.

200.5. Todos los supuestos y supuestos especiales deben ser razonables dadas las circunstancias, estar respaldados por evidencia y ser relevantes teniendo en cuenta el propósito para el cual se requiere la valoración.

210. Costos de transacción

210.1. La mayoría de las bases de valor representan el precio de cambio estimado de un activo sin tener en cuenta los costos de venta del vendedor o los costos de compra del comprador y sin ajuste por los impuestos pagaderos por cualquiera de las partes como resultado directo de la transacción.

IVS 105 Enfoques y métodos de valoración

Contenido	Párrafos
Introducción	10
Enfoque de mercado	20
Métodos de enfoque de mercado	30
Enfoque de ingresos	40
Métodos de enfoque de ingresos	50
Enfoque de costos	60
Métodos de enfoque de costos	70
Depreciación / obsolescencia	80
Modelo de valoración	90

10. Introducción

10.1. Se deben tener en cuenta los enfoques de valoración pertinentes y apropiados. Los tres enfoques descritos y definidos a continuación son los principales enfoques utilizados en la valoración. Todos se basan en los principios económicos de equilibrio de precios, anticipación de beneficios o sustitución. Los principales enfoques de valoración son:

- (a) enfoque de mercado,
- (b) enfoque de ingresos, y
- (c) enfoque de costos.

10.2. Cada uno de estos enfoques de valoración incluye métodos de aplicación diferentes y detallados.

10.3. El objetivo al seleccionar enfoques y métodos de valoración para un activo es encontrar el método más apropiado en las circunstancias particulares. Ningún método es adecuado en todas las situaciones posibles. El proceso de selección debe considerar, como mínimo:

- (a) las bases apropiadas de valor y premisas de valor, determinadas por los términos y el propósito de la asignación de valuación,
- (b) las respectivas fortalezas y debilidades de los posibles enfoques y métodos de valoración,
- (c) la idoneidad de cada método en vista de la naturaleza del activo, y los enfoques o métodos utilizados por los participantes en el mercado relevante, y
- (d) la disponibilidad de información confiable necesaria para aplicar el método o métodos.

10.4. No se requiere que los valuadores utilicen más de un método para la valuación de un activo, particularmente cuando el valuador tiene un alto grado de confianza en la precisión y confiabilidad de un solo método, dados los hechos y circunstancias del trabajo de valuación. Sin embargo, los valuadores deben considerar el uso de múltiples enfoques y métodos y se debe considerar más de un enfoque o método de valoración y se puede usar para llegar a una indicación de valor, particularmente cuando no hay suficientes datos fácticos u observables para que un solo método produzca una conclusión confiable.

Cuando se utiliza más de un enfoque y método, o incluso varios métodos dentro de un solo enfoque, la conclusión del valor basada en esos enfoques y/o métodos múltiples debe ser razonable y el proceso de analizar y conciliar los valores diferentes en una sola conclusión, sin promediar, el valuador debe describirlo en el informe.

10.5. Si bien este estándar incluye una discusión de ciertos métodos dentro de los enfoques de Costo, Mercado e Ingresos, no proporciona una lista completa de todos los métodos posibles que pueden ser apropiados. Es responsabilidad del valuador elegir el método o métodos apropiados para cada compromiso de valuación. El cumplimiento de IVS puede requerir que el valuador utilice un método no definido o mencionado en el IVS.

10.6. Cuando diferentes enfoques y/o métodos dan como resultado indicaciones de valor muy divergentes, un valuador debe realizar procedimientos para comprender por qué las indicaciones de valor difieren, ya que generalmente no es apropiado ponderar simplemente dos o más indicaciones de valor divergentes. En tales casos, los valuadores deben

reconsiderar la orientación en el párrafo 10.3 para determinar si uno de los enfoques / métodos proporciona una indicación de valor mejor o más confiable.

10.7. Los valuadores deben maximizar el uso de información relevante de mercado observable en los tres enfoques. Independientemente de la fuente de los insumos y supuestos utilizados en una valuación, un valuador debe realizar un análisis apropiado para evaluar esos insumos y supuestos y su idoneidad para el propósito de la valuación.

10.8. Aunque ningún enfoque o método es aplicable en todas las circunstancias, la información de precios de un mercado activo generalmente se considera la evidencia más sólida del valor. Algunas bases de valor pueden prohibir que un valuador realice ajustes subjetivos a la información de precios de un mercado activo. La información de precios de un mercado inactivo puede ser una buena evidencia del valor, pero pueden ser necesarios ajustes subjetivos.

10.9 En determinadas circunstancias, el valuador y el cliente pueden acordar los enfoques, métodos y procedimientos de valoración que utilizará el valuador o el alcance de los procedimientos que llevará a cabo. Dependiendo de las limitaciones impuestas al valuador y los procedimientos realizados, tales circunstancias pueden resultar en una valuación que no cumpla con IVS.

10.10. Una valuación puede ser limitada o restringida cuando el valuador no puede emplear los enfoques, métodos y procedimientos de valuación que llevaría a cabo un tercero razonable e informado, y es razonable esperar que el efecto de la limitación o restricción en la estimación de el valor podría ser material.

20. Enfoque de mercado

20.1. El enfoque de mercado proporciona una indicación del valor al comparar el activo con activos idénticos o comparables (es decir, similares) para los que se dispone de información sobre precios.

20.2. El enfoque de mercado debe aplicarse y otorgarse un peso significativo en las siguientes circunstancias:

- (a) el activo sujeto ha sido vendido recientemente en una transacción apropiada para su consideración bajo la base del valor,
- (b) el activo sujeto o activos sustancialmente similares cotizan activamente en la bolsa, y/o
- (c) existen transacciones observables frecuentes y/o recientes en activos sustancialmente similares.

20.3. Aunque las circunstancias anteriores indicarían que el enfoque de mercado debe aplicarse y se le debe otorgar un peso significativo, cuando no se cumplen los criterios anteriores, las siguientes son circunstancias adicionales en las que el enfoque de mercado puede aplicarse y otorgarse un peso significativo. Cuando se utiliza el enfoque de mercado en las siguientes circunstancias, un valuador debe considerar si se pueden aplicar y ponderar otros enfoques para corroborar la indicación de valor del enfoque de mercado:

- (a) Las transacciones que involucran el activo sujeto o activos sustancialmente similares no son lo suficientemente recientes considerando los niveles de volatilidad y actividad en el mercado.
- (b) El activo o activos sustancialmente similares cotizan en bolsa, pero no de forma activa.
- (c) La información sobre transacciones de mercado está disponible, pero los activos comparables tienen diferencias significativas con el activo sujeto, lo que potencialmente requiere ajustes subjetivos.
- (d) La información sobre transacciones recientes no es confiable (es decir, rumores, información faltante, comprador sinérgico, no en condiciones de plena competencia, venta en dificultades, etc.).
- (e) El elemento crítico que afecta el valor del activo es el precio que alcanzaría en el mercado más que el costo de reproducción o su capacidad de generar ingresos.

20.4. La naturaleza heterogénea de muchos activos significa que a menudo no es posible encontrar evidencia de mercado de transacciones que involucren activos idénticos o similares. Incluso en circunstancias en las que no se utiliza el enfoque de mercado, el uso de insumos basados en el mercado debe maximizarse en la aplicación de otros enfoques (por ejemplo, métricas de valoración basadas en el mercado, como rendimientos efectivos y tasas de rendimiento).

20.5. Cuando la información de mercado comparable no se relaciona con el mismo activo exacto o sustancialmente, el valuador debe realizar un análisis comparativo de similitudes y diferencias cualitativas y cuantitativas entre los activos

comparables y el activo sujeto. A menudo será necesario realizar ajustes basados en este análisis comparativo. Esos ajustes deben ser razonables y los valuadores deben documentar las razones de los ajustes y cómo se cuantificaron.

20.6. El enfoque de mercado a menudo utiliza múltiplos de mercado derivados de un conjunto de comparables, cada uno con múltiplos diferentes. La selección del múltiplo apropiado dentro del rango requiere juicio, considerando factores cualitativos y cuantitativos.

30. Métodos de enfoque de mercado

Método de transacciones comparables

30.1. El método de transacciones comparables, también conocido como el método de transacciones de la guía, utiliza información sobre transacciones que involucran activos que son iguales o similares al activo sujeto para llegar a una indicación de valor.

30.2. Cuando las transacciones comparables consideradas involucran el activo sujeto, este método a veces se denomina método de transacciones anteriores.

30.3. Si se han producido pocas transacciones recientes, el valuador puede considerar los precios de activos idénticos o similares que se cotizan u ofrecen a la venta, siempre que la relevancia de esta información esté claramente establecida, analizada críticamente y documentada. Esto a veces se denomina método de cotización comparable y no debe utilizarse como la única indicación del valor, pero puede ser apropiado para su consideración junto con otros métodos. Al considerar listados u ofertas para comprar o vender, el peso otorgado al precio de listado / oferta debe considerar el nivel de compromiso inherente al precio y cuánto tiempo ha estado en el mercado el listado / oferta. Por ejemplo, una oferta que representa un compromiso vinculante de comprar o vender un activo a un precio determinado puede recibir más peso que un precio cotizado sin dicho compromiso vinculante.

30.4. El método de transacción comparable puede utilizar una variedad de pruebas comparables diferentes, también conocidas como unidades de comparación, que forman la base de la comparación. Por ejemplo, algunas de las muchas unidades comunes de comparación utilizadas para los intereses de bienes raíces incluyen el precio por pie cuadrado (o por metro cuadrado), el alquiler por pie cuadrado (o por metro cuadrado) y las tasas de capitalización. Algunas de las muchas unidades de comparación utilizadas en la valoración empresarial incluyen múltiplos de EBITDA (ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización), múltiplos de ganancias, múltiplos de ingresos y múltiplos de valor en libros. Algunas de las muchas unidades de comparación que se utilizan habitualmente en la valoración de instrumentos financieros incluyen métricas como los rendimientos y los diferenciales de tipos de interés.

30.5. Un subconjunto del método de transacciones comparables es la fijación de precios matriciales, que se utiliza principalmente para valorar algunos tipos de instrumentos financieros, como los valores de deuda, sin depender exclusivamente de los precios cotizados de los valores específicos, sino de la relación de los valores con otros valores de referencia. valores cotizados y sus atributos (es decir, rendimiento).

30.6. Los pasos clave en el método de transacciones comparables son:

- (a) identificar las unidades de comparación que utilizan los participantes en el mercado relevante,
- (b) identificar las transacciones comparables relevantes y calcular las métricas de valoración clave para esas transacciones,
- (c) realizar un análisis comparativo consistente de similitudes y diferencias cualitativas y cuantitativas entre los activos comparables y el activo sujeto,
- (d) hacer los ajustes necesarios, si los hubiera, a las métricas de valoración para reflejar las diferencias entre el activo sujeto y los activos comparables (véase el párrafo 30.12 (d)),
- (e) aplicar las métricas de valoración ajustadas al activo sujeto, y
- (f) si se utilizaron múltiples métricas de valoración, concilie las indicaciones de valor.

30.7. Un valuador debe elegir transacciones comparables dentro del siguiente contexto:

- (a) La evidencia de varias transacciones es generalmente preferible a una sola transacción o evento.

Traducción libre, no autorizada, realizada por Wilmar Franco Franco, para uso personal y educativo. No reproducir sin la autorización expresa del propietario de los derechos de copyright.

- (b) la evidencia de transacciones de activos muy similares (idealmente idénticos) proporciona una mejor indicación del valor que los activos donde los precios de la transacción requieren ajustes significativos,
- (c) las transacciones que ocurren más cerca de la fecha de valoración son más representativas del mercado en esa fecha que las transacciones anteriores / fechadas, particularmente en mercados volátiles,
- (d) para la mayoría de las bases de valor, las transacciones deben ser "en condiciones de plena competencia" entre partes no relacionadas,
- (e) Debe estar disponible suficiente información sobre la transacción para permitir que el valuador desarrolle una comprensión razonable del activo comparable y evalúe las métricas de valuación / evidencia comparable,
- (f) La información sobre las transacciones comparables debe provenir de una fuente confiable y confiable, y
- (g) las transacciones reales proporcionan una mejor evidencia de valoración que las transacciones previstas.

30.8. Un valuador debe analizar y hacer ajustes por cualquier diferencia material entre las transacciones comparables y el activo sujeto. Ejemplos de diferencias comunes que podrían justificar ajustes pueden incluir, pero no se limitan a:

- (a) características del material (edad, tamaño, especificaciones, etc.),
- (b) restricciones relevantes sobre el activo sujeto o los activos comparables,
- (c) ubicación geográfica (ubicación del activo y/o ubicación donde es probable que se realice la transacción / uso del activo) y los entornos económicos y regulatorios relacionados,
- (d) rentabilidad o capacidad de obtener beneficios de los activos,
- (e) crecimiento histórico y esperado,
- (f) rendimientos / tasas de cupón,
- (g) tipos de garantías,
- (h) términos inusuales en las transacciones comparables,
- (i) diferencias relacionadas con la comerciabilidad y las características de control del activo comparable y sujeto, y
- (j) características de la propiedad (por ejemplo, forma legal de propiedad, porcentaje de la cantidad que se posee).

Método comparable que cotiza en bolsa

30.9. El método que cotiza en bolsa utiliza información sobre comparables que cotizan en bolsa que son iguales o similares al activo sujeto para llegar a una indicación de valor.

30.10. Este método es similar al método de transacciones comparables. Sin embargo, existen varias diferencias debido a que los comparables cotizan en bolsa, de la siguiente manera:

- (a) las métricas de valoración / evidencia comparable están disponibles a la fecha de valoración,
- (b) La información detallada sobre los comparables está disponible en presentaciones públicas, y
- (c) la información contenida en los archivos públicos se prepara de acuerdo con normas contables bien entendidas.

30.11. El método debe usarse solo cuando el activo sujeto es lo suficientemente similar a los comparables que cotizan en bolsa para permitir una comparación significativa.

30.12. Los pasos clave en el método comparable que cotiza en bolsa son los siguientes:

- (a) identificar las métricas de valoración / evidencia comparable que utilizan los participantes en el mercado relevante,
- (b) identificar los comparables que cotizan en bolsa y calcular las métricas de valoración clave para esas transacciones,
- (c) realizar un análisis comparativo consistente de similitudes y diferencias cualitativas y cuantitativas entre los comparables que cotizan en bolsa y el activo sujeto,
- (d) hacer los ajustes necesarios, si los hay, a las métricas de valoración para reflejar las diferencias entre el activo sujeto y los comparables que cotizan en bolsa,
- (e) aplicar las métricas de valoración ajustadas al activo sujeto, y
- (f) si se utilizaron múltiples métricas de valoración, ponderar las indicaciones de valor.

30.13. Un valuador debe elegir comparables que coticen en bolsa dentro del siguiente contexto:

- (a) Se prefiere la consideración de múltiples comparables que cotizan en bolsa al uso de un único comparable,

Traducción libre, no autorizada, realizada por Wilmar Franco Franco, para uso personal y educativo. No reproducir sin la autorización expresa del propietario de los derechos de copyright.

- (b) La evidencia de comparables similares que cotizan en bolsa (por ejemplo, con un segmento de mercado similar, área geográfica, tamaño en ingresos y/o activos, tasas de crecimiento, márgenes de ganancia, apalancamiento, liquidez y diversificación) proporciona una mejor indicación del valor que los comparables que requieren ajustes y
- (c) Los valores que se negocian activamente proporcionan una evidencia más significativa que los valores que se negocian poco.

30.14. Un valuador debe analizar y hacer ajustes para cualquier diferencia material entre los comparables que cotizan en bolsa y el activo sujeto. Ejemplos de diferencias comunes que podrían justificar ajustes pueden incluir, pero no se limitan a:

- (a) características del material (edad, tamaño, especificaciones, etc.),
- (b) descuentos y primas relevantes (véase el párrafo 30.17),
- (c) restricciones relevantes sobre el activo sujeto o los activos comparables,
- (d) ubicación geográfica de la empresa subyacente y los entornos económicos y regulatorios relacionados,
- (e) rentabilidad o capacidad de obtener beneficios de los activos,
- (f) crecimiento histórico y esperado,
- (g) diferencias relacionadas con la comerciabilidad y las características de control del activo comparable y sujeto, y
- (h) Tipo de propiedad.

Otras consideraciones sobre el enfoque de mercado

30.15. Los siguientes párrafos abordan una lista no exhaustiva de ciertas consideraciones especiales que pueden formar parte de una valoración de enfoque de mercado.

30.16. Los puntos de referencia de valoración anecdóticos o de “regla empírica” a veces se consideran un enfoque de mercado. Sin embargo, las indicaciones de valor derivadas del uso de tales reglas no deben recibir un peso sustancial a menos que se pueda demostrar que los compradores y vendedores confían mucho en ellas.

30.17. En el enfoque de mercado, la base fundamental para hacer ajustes es ajustar las diferencias entre el activo sujeto y las transacciones de referencia o valores que cotizan en bolsa. Algunos de los ajustes más comunes realizados en el enfoque de mercado se conocen como descuentos y primas.

- (a) Los descuentos por falta de comerciabilidad (DLOM) deben aplicarse cuando se considere que los comparables tienen una comerciabilidad superior al activo en cuestión. Un DLOM refleja el concepto de que al comparar activos idénticos, un activo fácilmente comercializable tendría un valor más alto que un activo con un período de comercialización prolongado o restricciones en la capacidad de vender el activo. Por ejemplo, los valores que cotizan en bolsa se pueden comprar y vender casi instantáneamente, mientras que las acciones de una empresa privada pueden requerir una cantidad significativa de tiempo para identificar compradores potenciales y completar una transacción. Muchas bases de valor permiten la consideración de restricciones sobre la comerciabilidad que son inherentes al activo en cuestión, pero prohíben la consideración de las restricciones sobre la comerciabilidad que son específicas de un propietario en particular. Los DLOM pueden cuantificarse utilizando cualquier método razonable,
- (b) Las primas de control (a veces denominadas primas de adquisición de participantes en el mercado o MPAP) y los descuentos por falta de control (DLOC) se aplican para reflejar las diferencias entre los comparables y el activo sujeto con respecto a la capacidad de tomar decisiones y los cambios que se pueden realizar. como resultado de ejercer el control. En igualdad de condiciones, los participantes generalmente preferirían tener control sobre un activo sujeto a no tenerlo. Sin embargo, la disposición de los participantes a pagar una Prima de Control o DLOC generalmente será un factor de si la capacidad de ejercer el control mejora los beneficios económicos disponibles para el propietario del activo en cuestión. Las primas de control y los DLOC pueden cuantificarse utilizando cualquier método razonable, pero generalmente se calculan en base a un análisis de las mejoras específicas del flujo de efectivo o reducciones en el riesgo asociado con el control o comparando los precios observados pagados por las participaciones controladoras en valores que cotizan en bolsa con el precio que cotizan en bolsa antes de que se anuncie dicha transacción. Ejemplos de circunstancias en las que se deben considerar las primas de control y DLOC incluyen:
 1. las acciones de las empresas públicas generalmente no tienen la capacidad de tomar decisiones relacionadas con las operaciones de la empresa (carecen de control). Como tal, cuando se aplica el método comparable público de la directriz para valorar un activo sujeto que refleja una participación controladora, una prima de control puede ser apropiada, o

2. las transacciones de la guía en el método de transacción de la guía a menudo reflejan transacciones de participaciones mayoritarias. Cuando se utiliza ese método para valorar un activo sujeto que refleja un interés minoritario, un DLOC puede ser apropiado.
- (c) Los descuentos por bloqueo a veces se aplican cuando el activo sujeto representa un gran bloque de acciones en un valor que cotiza en bolsa, de modo que un propietario no podría vender rápidamente el bloque en el mercado público sin influir negativamente en el precio que cotiza en bolsa. Los descuentos por bloqueo pueden cuantificarse utilizando cualquier método razonable, pero normalmente se utiliza un modelo que considera el período de tiempo durante el cual un participante podría vender las acciones en cuestión sin afectar negativamente el precio que cotiza en bolsa (es decir, vender una porción relativamente pequeña del valor típico del valor). volumen diario de operaciones cada día). Bajo ciertas bases de valor, particularmente el valor razonable para propósitos de información financiera, los descuentos por bloqueo están prohibidos.

40. Enfoque de ingresos

40.1. El enfoque de ingresos proporciona una indicación del valor al convertir el flujo de efectivo futuro en un único valor actual. Bajo el enfoque de ingresos, el valor de un activo se determina por referencia al valor de los ingresos, el flujo de efectivo o los ahorros de costos generados por el activo.

40.2. El enfoque de ingresos debe aplicarse y otorgarse un peso significativo en las siguientes circunstancias:

- (a) la capacidad de generar ingresos del activo es el elemento crítico que afecta el valor desde la perspectiva del participante, y/o
- (b) Las proyecciones razonables de la cantidad y el momento de los ingresos futuros están disponibles para el activo en cuestión, pero hay pocos, si los hay, comparables de mercado relevantes.

40.3. Si bien las circunstancias anteriores indicarían que se debe aplicar el enfoque de ingresos y se le debe otorgar un peso significativo, las siguientes son circunstancias adicionales en las que se puede aplicar el enfoque de ingresos y se les puede otorgar un peso significativo. Cuando se utiliza el enfoque de ingresos en las siguientes circunstancias, un valuador debe considerar si se pueden aplicar y ponderar otros enfoques para corroborar la indicación de valor del enfoque de ingresos:

- (a) la capacidad de producir ingresos del activo sujeto es solo uno de varios factores que afectan el valor desde la perspectiva del participante,
- (b) existe una incertidumbre significativa con respecto a la cantidad y oportunidad de los ingresos futuros relacionados con el activo sujeto,
- (c) hay una falta de acceso a la información relacionada con el activo en cuestión (por ejemplo, un propietario minoritario puede tener acceso a estados financieros históricos pero no a pronósticos / presupuestos), y/o
- (d) el activo sujeto aún no ha comenzado a generar ingresos, pero se proyecta que lo haga.

40.4. Una base fundamental para el enfoque de ingresos es que los inversores esperan recibir un rendimiento de sus inversiones y que dicho rendimiento debe reflejar el nivel de riesgo percibido en la inversión.

40.5. Generalmente, los inversores solo pueden esperar ser compensados por el riesgo sistemático (también conocido como "riesgo de mercado" o "riesgo no diversificable").

50. Métodos de enfoque de ingresos

50.1. Aunque hay muchas formas de implementar el enfoque de ingresos, los métodos bajo el enfoque de ingresos se basan efectivamente en el descuento de los montos futuros de flujo de efectivo al valor presente. Son variaciones del método de flujo de efectivo descontado (DCF) y los conceptos a continuación se aplican en parte o en su totalidad a todos los métodos de enfoque de ingresos.

Método de flujo de caja descontado (DCF)

50.2. Según el método DCF, el flujo de efectivo previsto se descuenta a la fecha de valoración, lo que da como resultado un valor presente del activo.

50.3. En algunas circunstancias, para activos de larga duración o de duración indefinida, el DCF puede incluir un valor terminal que representa el valor del activo al final del período de proyección explícito. En otras circunstancias, el valor de un activo puede calcularse únicamente utilizando un valor terminal sin un período de proyección explícito. En ocasiones, esto se denomina método de capitalización de ingresos.

50.4. Los pasos clave en el método DCF son:

- (a) elegir el tipo de flujo de efectivo más apropiado para la naturaleza del activo sujeto y la asignación (es decir, antes de impuestos o después de impuestos, flujos de efectivo totales o flujos de efectivo a capital, reales o nominales, etc.),
- (b) determinar el período explícito más apropiado, si lo hubiera, durante el cual se pronosticará el flujo de efectivo,
- (c) preparar pronósticos de flujo de efectivo para ese período,
- (d) determinar si un valor terminal es apropiado para el activo sujeto al final del período de pronóstico explícito (si lo hubiera) y luego determinar el valor terminal apropiado para la naturaleza del activo,
- (e) determinar la tasa de descuento adecuada, y
- (f) aplicar la tasa de descuento al flujo de caja futuro previsto, incluido el valor terminal, si lo hubiera.

Tipo de flujo de caja

50.5. Al seleccionar el tipo de flujo de efectivo apropiado para la naturaleza del activo o asignación, los valuadores deben considerar los factores a continuación. Además, la tasa de descuento y otros insumos deben ser consistentes con el tipo de flujo de efectivo elegido.

- (a) Flujo de efectivo para todo el activo o interés parcial: normalmente se utiliza el flujo de efectivo para todo el activo. Sin embargo, ocasionalmente también se pueden utilizar otros niveles de ingresos, como el flujo de efectivo a capital (después del pago de intereses y el principio de la deuda) o dividendos (solo el flujo de efectivo distribuido a los propietarios de capital). El flujo de efectivo para todo el activo se usa con mayor frecuencia porque, en teoría, un activo debería tener un valor único que es independiente de cómo se financia o si los ingresos se pagan como dividendos o se reinvierten.
- (b) El flujo de efectivo puede ser antes o después de impuestos: la tasa impositiva aplicada debe ser coherente con la base del valor y, en muchos casos, sería una tasa impositiva para el participante en lugar de una específica para el propietario.
- (c) Nominal versus real: el flujo de efectivo real no considera la inflación, mientras que los flujos de efectivo nominales incluyen expectativas con respecto a la inflación. Si el flujo de efectivo esperado incorpora una tasa de inflación esperada, la tasa de descuento también debe incluir un ajuste por inflación.
- (d) Moneda: La elección de la moneda utilizada puede tener un impacto en los supuestos relacionados con la inflación y el riesgo. Esto es particularmente cierto en los mercados emergentes o en monedas con altas tasas de inflación. La moneda en la que se prepara el pronóstico y los riesgos relacionados son separados y distintos de los riesgos asociados con el (los) país (es) en los que reside u opera el activo.
- (e) El tipo de flujo de efectivo contenido en el pronóstico: por ejemplo, un pronóstico de flujo de efectivo puede representar los flujos de efectivo esperados, es decir, escenarios ponderados por probabilidad), los flujos de efectivo más probables, los flujos de efectivo contractuales, etc.

50.6. El tipo de flujo de caja elegido debe estar de acuerdo con los puntos de vista de los participantes. Por ejemplo, los flujos de efectivo y las tasas de descuento para bienes inmuebles se desarrollan habitualmente antes de impuestos, mientras que los flujos de efectivo y las tasas de descuento para las empresas normalmente se desarrollan después de impuestos. El ajuste entre las tasas antes y después de impuestos puede ser complejo y propenso a errores y debe abordarse con precaución.

50.7. Cuando se está desarrollando una valuación en una moneda ("la moneda de valuación") que difiere de la moneda utilizada en las proyecciones de flujo de efectivo ("la moneda funcional"), un valuador debe utilizar uno de los siguientes dos métodos de conversión de moneda:

- (a) Descuento los flujos de efectivo en la moneda funcional utilizando una tasa de descuento adecuada para esa moneda funcional. Convertir el valor presente de los flujos de efectivo a la moneda de valoración al tipo de cambio al contado en la fecha de valoración.
- (b) Utilice una curva a plazo de cambio de moneda para traducir las proyecciones de moneda funcional en proyecciones de moneda de valuación y descontar las proyecciones usando una tasa de descuento apropiada para la moneda de

valuación. Cuando no se dispone de una curva a plazo de cambio de moneda confiable (por ejemplo, debido a la falta de liquidez en los mercados de cambio de moneda relevantes), es posible que no sea posible utilizar este método y solo se puede aplicar el método descrito en el párrafo 50.7 (a)..

Período de pronóstico explícito

50.8. Los criterios de selección dependerán del propósito de la valoración, la naturaleza del activo, la información disponible y las bases de valor requeridas. Para un activo con una vida corta, es más probable que sea posible y relevante para proyectar el flujo de efectivo durante toda su vida.

50.9. Los evaluadores deben considerar los siguientes factores al seleccionar el período de pronóstico explícito:

- (a) la vida del activo,
- (b) un período razonable para el cual se disponga de datos fiables en los que basar las proyecciones,
- (c) el período mínimo de pronóstico explícito que debería ser suficiente para
- (d) un activo para lograr un nivel estabilizado de crecimiento y ganancias, después de lo cual se puede usar un valor terminal, en la valoración de activos cíclicos, el período de pronóstico explícito generalmente debe incluir un ciclo completo, cuando sea posible, y
- (e) para los activos de vida finita, como la mayoría de los instrumentos financieros, los flujos de efectivo se pronostican típicamente durante la vida completa del activo.

50.10. En algunos casos, particularmente cuando el activo está operando a un nivel estabilizado de crecimiento y ganancias en la fecha de valuación, puede que no sea necesario considerar un período de pronóstico explícito y un valor terminal puede formar la única base para el valor (a veces denominado un método de capitalización de ingresos).

50.11. El período de tenencia previsto para un inversor no debe ser la única consideración al seleccionar un período de pronóstico explícito y no debe afectar el valor de un activo. Sin embargo, el período durante el cual se pretende mantener un activo puede ser considerado para determinar el período de pronóstico explícito si el objetivo de la valuación es determinar su valor de inversión.

Previsiones de flujo de caja

50.12. El flujo de caja para el período de pronóstico explícito se construye utilizando información financiera prospectiva (PFI) (ingresos / entradas y gastos / desviaciones proyectados).

50.13. Como lo requiere el párrafo 50.12, independientemente de la fuente del PFI (por ejemplo, pronóstico de la administración), un evaluador debe realizar un análisis para evaluar el PFI, los supuestos subyacentes del PFI y su idoneidad para el propósito de la valuación. La idoneidad del PFI y los supuestos subyacentes dependerán del propósito de la valoración y las bases de valor requeridas. Por ejemplo, el flujo de efectivo utilizado para determinar el valor de mercado debe reflejar el PFI que los participantes anticiparían; por el contrario, el valor de la inversión se puede medir utilizando un flujo de efectivo que se basa en pronósticos razonables desde la perspectiva de un inversor en particular.

50.14. El flujo de efectivo se divide en intervalos periódicos adecuados (por ejemplo, semanal, mensual, trimestral o anual) y la elección del intervalo depende de la naturaleza del activo, el patrón del flujo de efectivo, los datos disponibles y la duración del pronóstico. período.

50.15. El flujo de efectivo proyectado debe capturar la cantidad y el momento de todas las entradas y salidas de efectivo futuras asociadas con el activo sujeto desde la perspectiva apropiada a la base del valor.

50.16. Normalmente, el flujo de efectivo proyectado reflejará uno de los siguientes:

- (a) flujo de efectivo contractual o prometido,
- (b) el conjunto de flujo de efectivo más probable,
- (c) el flujo de efectivo esperado ponderado por probabilidad, o
- (d) múltiples escenarios de posible flujo de caja futuro.

50.17. Los diferentes tipos de flujo de efectivo a menudo reflejan diferentes niveles de riesgo y pueden requerir diferentes tasas de descuento. Por ejemplo, los flujos de efectivo esperados ponderados por probabilidad incorporan expectativas con respecto a todos los resultados posibles y no dependen de ninguna condición o evento particular (tenga en cuenta que cuando se utiliza un flujo de efectivo esperado ponderado por probabilidad, no siempre es necesario que los valuadores tengan en cuenta distribuciones de todos los posibles flujos de efectivo utilizando modelos y técnicas complejas. Más bien, los valuadores pueden desarrollar un número limitado de escenarios discretos y probabilidades que capturen la variedad de posibles flujos de efectivo). Un único conjunto de flujos de efectivo más probable puede estar condicionado a ciertos eventos futuros y, por lo tanto, podría reflejar diferentes riesgos y justificar una tasa de descuento diferente.

50.18. Si bien los valuadores a menudo reciben PFI que refleja los ingresos y gastos contables, generalmente es preferible utilizar el flujo de efectivo que los participantes anticiparían como base para las valuaciones. Por ejemplo, los gastos contables no monetarios, como la depreciación y amortización, deben agregarse nuevamente, y las salidas de efectivo esperadas relacionadas con los gastos de capital o los cambios en el capital de trabajo deben deducirse al calcular el flujo de efectivo.

50.19. Los valuadores deben asegurarse de que la estacionalidad y la ciclicidad del tema se hayan considerado adecuadamente en las previsiones de flujo de caja.

Valor terminal

50.20. Cuando se espera que el activo continúe más allá del período de pronóstico explícito, los valuadores deben estimar el valor del activo al final de ese período. Luego, el valor terminal se descuenta de nuevo a la fecha de valoración, normalmente utilizando la misma tasa de descuento que se aplica al flujo de caja previsto.

50.21. El valor terminal debe considerar:

- (a) si el activo se está deteriorando / es de naturaleza de vida finita o de vida indefinida, ya que esto influirá en el método utilizado para calcular un valor terminal,
- (b) si existe un potencial de crecimiento futuro para el activo más allá del período de pronóstico explícito,
- (c) si hay un monto de capital fijo predeterminado que se espera recibir al final del período de pronóstico explícito,
- (d) el nivel de riesgo esperado del activo en el momento en que se calcula el valor terminal,
- (e) para los activos cíclicos, el valor terminal debe considerar la naturaleza cíclica del activo y no debe realizarse de una manera que suponga niveles "máximos" o "mínimos" de flujos de efectivo a perpetuidad, y
- (f) los atributos fiscales inherentes al activo al final del período de pronóstico explícito (si lo hubiera) y si se esperaría que esos atributos fiscales continúen a perpetuidad.

50.22. Los valuadores pueden aplicar cualquier método razonable para calcular un valor terminal. Si bien existen muchos enfoques diferentes para calcular un valor terminal, los tres métodos más utilizados para calcular un valor terminal son:

- (a) Modelo de crecimiento de Gordon / modelo de crecimiento constante (apropiado solo para activos de vida indefinida),
- (b) enfoque de mercado / valor de salida (apropiado tanto para activos en deterioro / de vida finita como para activos de vida indefinida), y
- (c) valor de rescate / costo de disposición (apropiado solo para activos en deterioro / de vida finita).

Modelo de crecimiento de Gordon / Modelo de crecimiento constante

50.23. El modelo de crecimiento constante asume que el activo crece (o declina) a una tasa constante a perpetuidad.
Enfoque de mercado / valor de salida

50.24. El método de enfoque de mercado / valor de salida se puede realizar de varias maneras, pero el objetivo final es calcular el valor del activo al final del pronóstico explícito de flujo de efectivo.

50.25. Las formas comunes de calcular el valor terminal bajo este método incluyen la aplicación de un factor de capitalización basado en evidencia de mercado o un múltiplo de mercado.

50.26. Cuando se utiliza un enfoque de mercado / valor de salida, los valuadores deben cumplir con los requisitos de la sección de enfoque de mercado y métodos de enfoque de mercado de esta norma (secciones 20 y 30). Sin embargo, los valuadores también deben considerar las condiciones de mercado esperadas al final del período de pronóstico explícito y hacer los ajustes correspondientes.

Valor de rescate / costo de eliminación

50.27. El valor final de algunos activos puede tener poca o ninguna relación con el flujo de efectivo anterior. Ejemplos de tales activos incluyen activos desperdiciados como una mina o un pozo de petróleo.

50.28. En tales casos, el valor terminal se calcula típicamente como el valor de rescate del activo, menos los costos de enajenación del activo. En circunstancias en las que los costos exceden el valor de rescate, el valor final es negativo y se denomina costo de enajenación o obligación de retiro de activos.

Tasa de descuento

50.29. La tasa a la que se descuenta el flujo de efectivo previsto debe reflejar no solo el valor temporal del dinero, sino también los riesgos asociados con el tipo de flujo de efectivo y las operaciones futuras del activo.

50.30. La tasa de descuento debe ser coherente con el tipo de flujo de caja.

50.31. Los valuadores pueden utilizar cualquier método razonable para desarrollar una tasa de descuento adecuada. Si bien existen muchos métodos para desarrollar una tasa de descuento o determinar la razonabilidad de una tasa de descuento, una lista no exhaustiva de métodos comunes incluye:

- (a) un modelo de valoración de activos de capital (CAPM),
- (b) un costo de capital promedio ponderado (WACC),
- (c) tasas / rendimientos observados o inferidos,
- (d) un método de acumulación.

50.32. Los valuadores deben considerar análisis corroborativos al evaluar la idoneidad de una tasa de descuento. Una lista no exhaustiva de análisis comunes debe incluir:

- (a) una tasa interna de rendimiento (TIR),
- (b) un rendimiento promedio ponderado de los activos (WARA),
- (c) Indicaciones de valor de otros enfoques, como el enfoque de mercado, o la comparación de múltiplos implícitos del enfoque de ingresos con múltiplos de mercado de la compañía de referencia o múltiplos de transacciones.

50.33. Al desarrollar una tasa de descuento, un valuador debe considerar:

- a. el tipo de activo que se valora. Por ejemplo, las tasas de descuento que se utilizan para valorar la deuda serían diferentes a las que se utilizan al valorar un inmueble o una empresa.
- b. las tasas implícitas en transacciones comparables en el mercado,
- c. la ubicación geográfica del activo y/o la ubicación de los mercados en los que se negociaría,
- d. la vida / plazo y/o vencimiento del activo y la consistencia de los insumos. Por ejemplo, el vencimiento de la tasa libre de riesgo aplicada dependerá de las circunstancias, pero un enfoque común es hacer coincidir el vencimiento de la tasa libre de riesgo con el horizonte temporal de los flujos de efectivo que se están considerando.
- e. las bases de valor que se están aplicando,
- f. la denominación monetaria de los flujos de efectivo proyectados.

50.34. Al desarrollar una tasa de descuento, el valuador debe:

- (a) documentar el método utilizado para desarrollar la tasa de descuento y respaldar su uso,

Traducción libre, no autorizada, realizada por Wilmar Franco Franco, para uso personal y educativo. No reproducir sin la autorización expresa del propietario de los derechos de copyright.

- (b) proporcionar evidencia para la derivación de la tasa de descuento, incluida la identificación de los insumos significativos y el apoyo para su derivación o fuente.

50.35. Los valuadores deben considerar el propósito para el cual se preparó el pronóstico y si los supuestos del pronóstico son consistentes con la base del valor que se aplica. Si los supuestos del pronóstico no son consistentes con la base del valor, podría ser necesario ajustar el pronóstico o la tasa de descuento (véase el párrafo 50.38).

50.36. Los valuadores deben considerar el riesgo de lograr el flujo de efectivo previsto del activo al desarrollar la tasa de descuento. Específicamente, el valuador debe evaluar si el riesgo subyacente a los supuestos de flujo de efectivo pronosticado se captura en la tasa de descuento.

50.37. Si bien hay muchas formas de evaluar el riesgo de lograr el flujo de efectivo previsto, una lista no exhaustiva de procedimientos comunes incluye:

- (a) Identifique los componentes clave del flujo de efectivo previsto y compare los componentes clave del flujo de efectivo previsto con:
- Desempeño operativo y financiero histórico del activo,
 - Rendimiento histórico y esperado de activos comparables,
 - Desempeño histórico y esperado para la industria, y
 - Tasas de crecimiento esperadas a corto y largo plazo del país o región en la que opera principalmente el activo,
- (b) Confirmar si el flujo de efectivo previsto representa los flujos de efectivo esperados (es decir, escenarios de probabilidad ponderada), en contraposición a los flujos de efectivo más probables (es decir, el escenario más probable), del activo o de algún otro tipo de flujo de efectivo.
- (c) Si utiliza los flujos de efectivo esperados, considere la dispersión relativa de los resultados potenciales utilizados para derivar los flujos de efectivo esperados (por ejemplo, una mayor dispersión puede indicar la necesidad de un ajuste a la tasa de descuento).
- (d) Comparar los pronósticos anteriores del activo con los resultados reales para evaluar la precisión y confiabilidad de las estimaciones de la administración.
- (e) Considere factores cualitativos y
- (f) Considere las indicaciones de valor como las que resultan del enfoque de mercado.

50.38. Si el valuador determina que ciertos riesgos incluidos en el flujo de efectivo previsto para el activo no se han capturado en la tasa de descuento, el valuador debe 1) ajustar la previsión o 2) ajustar la tasa de descuento para tener en cuenta los riesgos que aún no se han captado.

- (a) Al ajustar el pronóstico de flujo de efectivo, el valuador debe proporcionar la justificación de por qué los ajustes fueron necesarios, llevar a cabo procedimientos cuantitativos para respaldar los ajustes y documentar la naturaleza y el monto de los ajustes.
- (b) Al ajustar la tasa de descuento, el valuador debe documentar por qué no fue apropiado o posible ajustar el pronóstico de flujo de efectivo, proporcionar la justificación de por qué dichos riesgos no se capturan de otra manera en la tasa de descuento, emprender procedimientos cuantitativos y cualitativos para respaldar los ajustes. y documentar la naturaleza y el monto del ajuste. El uso de procedimientos cuantitativos no implica necesariamente una derivación cuantitativa del ajuste a la tasa de descuento. No es necesario que un valuador lleve a cabo un proceso cuantitativo exhaustivo, pero debe tener en cuenta toda la información que esté razonablemente disponible.

50.39. Al desarrollar una tasa de descuento, puede ser apropiado considerar el impacto que tiene la unidad de cuenta del activo sobre los riesgos no sistemáticos y la derivación de la tasa de descuento general. Por ejemplo, el valuador debe considerar si los participantes del mercado evaluarían la tasa de descuento para el activo de forma independiente, o si los participantes del mercado evaluarían el activo en el contexto de una cartera más amplia y, por lo tanto, considerarían la diversificación potencial de riesgos no sistemáticos.

50.40. Un valuador debe considerar el impacto de los acuerdos entre compañías y los precios de transferencia en la tasa de descuento. Por ejemplo, no es raro que los acuerdos entre compañías especifiquen rendimientos fijos o garantizados para algunos negocios o entidades dentro de una empresa más grande, lo que reduciría el riesgo de los flujos de efectivo

previstos por la entidad y reduciría la tasa de descuento apropiada. Sin embargo, otros negocios o entidades dentro de la empresa se consideran ganadores residuales en los que se asignan tanto el exceso de rendimiento como el riesgo, aumentando así el riesgo de los flujos de efectivo previstos por la entidad y la tasa de descuento adecuada.

60. Enfoque de costos

60.1. El enfoque del costo proporciona una indicación del valor utilizando el principio económico de que un comprador no pagará más por un activo que el costo de obtener un activo de igual utilidad, ya sea por compra o por construcción, a menos que haya tiempo, inconvenientes, riesgos u otros factores indebidos. están involucrados. El enfoque proporciona una indicación del valor calculando el costo actual de reemplazo o reproducción de un activo y haciendo deducciones por deterioro físico y todas las demás formas relevantes de obsolescencia.

60.2. El enfoque de costos debe aplicarse y otorgarse un peso significativo en las siguientes circunstancias:

- (a) Los participantes podrían recrear un activo con sustancialmente la misma utilidad que el activo sujeto, sin restricciones regulatorias o legales, y el activo podría recrearse lo suficientemente rápido como para que un participante no esté dispuesto a pagar una prima significativa por la capacidad de usar el sujeto activo inmediatamente,
- (b) el activo no genera ingresos directamente y la naturaleza única del activo hace que el uso de un enfoque de ingresos o de mercado sea inviable, y/o
- (c) la base del valor que se utiliza se basa fundamentalmente en el costo de reposición, como el valor de reposición.

60.3. Si bien las circunstancias del párrafo 60.2 indicarían que el enfoque del costo debe aplicarse y se le debe otorgar un peso significativo, las siguientes son circunstancias adicionales en las que el enfoque del costo puede aplicarse y otorgarse un peso significativo. Cuando se utiliza el enfoque del costo en las siguientes circunstancias, un valuador debe considerar si se pueden aplicar y ponderar otros enfoques para corroborar la indicación de valor del enfoque del costo:

- (a) (a) los participantes podrían considerar la recreación de un activo de utilidad similar, pero existen obstáculos legales o regulatorios potenciales o un tiempo significativo involucrado en la recreación del activo,
- (b) cuando el enfoque de costos se utiliza como una verificación de razonabilidad para otros enfoques (por ejemplo, usar el enfoque de costos para confirmar si una empresa valorada como una empresa en funcionamiento podría ser más valiosa sobre una base de liquidación), y/o
- (c) el activo fue creado recientemente, de manera que existe un alto grado de confiabilidad en los supuestos utilizados en el enfoque de costos.

60.4. El valor de un activo parcialmente completado generalmente reflejará los costos incurridos hasta la fecha en la creación del activo (y si esos costos contribuyeron al valor) y las expectativas de los participantes con respecto al valor de la propiedad cuando esté completo, pero considere los costos y el tiempo. necesarios para completar el activo y los ajustes apropiados para beneficio y riesgo.

70. Métodos de enfoque de costos

70.1. En términos generales, existen tres métodos de enfoque de costos:

- (a) método del costo de reemplazo: un método que indica el valor calculando el costo de un activo similar que ofrece una utilidad equivalente,
- (b) método de costo de reproducción: un método bajo el costo que indica el valor mediante el cálculo del costo de recrear una réplica de un activo, y
- (c) método de suma: método que calcula el valor de un activo mediante la suma de los valores separados de sus componentes.

Método de costo de reemplazo

70.2. Generalmente, el costo de reemplazo es el costo que es relevante para determinar el precio que pagaría un participante, ya que se basa en replicar la utilidad del activo, no las propiedades físicas exactas del activo.

Traducción libre, no autorizada, realizada por Wilmar Franco Franco, para uso personal y educativo. No reproducir sin la autorización expresa del propietario de los derechos de copyright.

70.3. Por lo general, el costo de reemplazo se ajusta por el deterioro físico y todas las formas relevantes de obsolescencia. Después de tales ajustes, esto puede denominarse costo de reemplazo depreciado.

70.4. Los pasos clave en el método del costo de reemplazo son:

- (a) calcular todos los costos en los que incurriría un participante típico que busca crear u obtener un activo que proporcione una utilidad equivalente,
- (b) determinar si existe alguna depreciación relacionada con la obsolescencia física, funcional y externa asociada con el activo sujeto, y
- (c) deducir la depreciación total de los costos totales para llegar a un valor para el activo sujeto.

70.5. El costo de reposición es generalmente el de un activo equivalente moderno, que es uno que proporciona una función similar y una utilidad equivalente al activo que se valora, pero que tiene un diseño actual y está construido o fabricado utilizando materiales y técnicas rentables actuales.

Método de costo de reproducción

70.6. El costo de reproducción es apropiado en circunstancias como las siguientes:

- (a) el costo de un activo equivalente moderno es mayor que el costo de recrear una réplica del activo en cuestión, o
- (b) la utilidad ofrecida por el activo sujeto solo podría ser proporcionada por una réplica en lugar de un equivalente moderno.

70.7. Los pasos clave en el método de costo de reproducción son:

- (a) calcular todos los costos en los que incurriría un participante típico que busca crear una réplica exacta del activo en cuestión,
- (b) determinar si existe alguna depreciación relacionada con la obsolescencia física, funcional y externa asociada con el activo sujeto, y
- (c) deducir la depreciación total de los costos totales para llegar a un valor para el activo sujeto.

Método de suma

70.8. El método de suma, también conocido como el método del activo subyacente, se usa típicamente para compañías de inversión u otros tipos de activos o entidades para los cuales el valor es principalmente un factor de los valores de sus tenencias.

70.9. Los pasos clave en el método de suma son:

- (a) valorar cada uno de los activos componentes que son parte del activo sujeto utilizando los enfoques y métodos de valoración apropiados, y
- (b) sumar el valor de los activos componentes juntos para alcanzar el valor del activo sujeto.

Consideraciones de costos

70.10. El enfoque de costos debe capturar todos los costos en los que incurriría un participante típico.

70.11. Los elementos de costo pueden diferir dependiendo del tipo de activo y deben incluir los costos directos e indirectos que serían necesarios para reemplazar / recrear el activo a la fecha de valuación. Algunos elementos comunes a considerar incluyen:

- (a) costos directos:
 - 1. materiales, y
 - 2. labor.
- (b) costos indirectos:

Traducción libre, no autorizada, realizada por Wilmar Franco Franco, para uso personal y educativo. No reproducir sin la autorización expresa del propietario de los derechos de copyright.

1. coste de transporte,
2. costes de instalación,
3. honorarios profesionales (diseño, permiso, arquitectura, legal, etc.),
4. otras tarifas (comisiones, etc.),
5. gastos generales,
6. impuestos,
7. costos financieros (por ejemplo, intereses sobre el financiamiento de la deuda), y
8. margen de beneficio / beneficio empresarial para el creador del activo (por ejemplo, rendimiento para los inversores).

70.12. Un activo adquirido de un tercero probablemente reflejaría sus costos asociados con la creación del activo, así como alguna forma de margen de beneficio para proporcionar un retorno de su inversión. Como tal, bajo bases de valor que asumen una transacción hipotética, puede ser apropiado incluir un margen de ganancia asumido sobre ciertos costos que puede expresarse como una ganancia objetivo, ya sea una suma global o un porcentaje de retorno sobre el costo o el valor. Sin embargo, los costos de financiamiento, si se incluyen, ya pueden reflejar el rendimiento requerido de los participantes sobre el capital invertido, por lo que los valuadores deben ser cautelosos al incluir tanto los costos de financiamiento como los márgenes de ganancia.

70.13. Cuando los costos se derivan de precios reales, cotizados o estimados por terceros proveedores o contratistas, estos costos ya incluirán el nivel de beneficio deseado por terceros.

70.14. Los costos reales incurridos en la creación del activo sujeto (o un activo de referencia comparable) pueden estar disponibles y proporcionar un indicador relevante del costo del activo. Sin embargo, es posible que sea necesario realizar ajustes para reflejar lo siguiente:

- (a) las fluctuaciones de costos entre la fecha en que se incurrió en este costo y la fecha de valoración, y
- (b) cualquier costo o ahorro atípico o excepcional que se refleje en los datos de costos pero que no surgirían al crear un equivalente.

80. Depreciación / obsolescencia

80.1. En el contexto del enfoque del costo, “depreciación” se refiere a los ajustes realizados al costo estimado de crear un activo de igual utilidad para reflejar el impacto en el valor de cualquier obsolescencia que afecte al activo en cuestión. Este significado es diferente del uso de la palabra en la información financiera o en las leyes tributarias, donde generalmente se refiere a un método para contabilizar sistemáticamente los gastos de capital a lo largo del tiempo.

80.2. Los ajustes de depreciación normalmente se consideran para los siguientes tipos de obsolescencia, que pueden dividirse en subcategorías al realizar ajustes:

- (a) Obsolescencia física: Cualquier pérdida de utilidad debido al deterioro físico del activo o sus componentes resultante de su antigüedad y uso.
- (b) Obsolescencia funcional: Cualquier pérdida de utilidad resultante de ineficiencias en el activo sujeto en comparación con su reemplazo, como su diseño, especificación o tecnología desactualizada.
- (c) Obsolescencia externa o económica: Cualquier pérdida de utilidad causada por factores económicos o de ubicación externos al activo. Este tipo de obsolescencia puede ser temporal o permanente.

80.3. La depreciación / obsolescencia debe considerar la vida física y económica del activo:

- (a) La vida física es cuánto tiempo se podría usar el activo antes de que se desgastara o fuera de reparación económica, asumiendo el mantenimiento de rutina pero sin tener en cuenta cualquier posibilidad de renovación o reconstrucción.
- (b) La vida económica es cuánto tiempo se anticipa que el activo podría generar retornos financieros o proporcionar un beneficio no financiero en su
- (c) uso actual. Estará influenciado por el grado de obsolescencia funcional o económica al que está expuesto el activo.

80.4. Excepto por algunos tipos de obsolescencia económica o externa, la mayoría de los tipos de obsolescencia se miden haciendo comparaciones entre el activo sujeto y el activo hipotético en el que se basa el costo estimado de reemplazo o

Traducción libre, no autorizada, realizada por Wilmar Franco Franco, para uso personal y educativo. No reproducir sin la autorización expresa del propietario de los derechos de copyright.

reproducción. Sin embargo, cuando se dispone de evidencia de mercado del efecto de la obsolescencia sobre el valor, esa evidencia debe ser considerada.

80.5. La obsolescencia física se puede medir de dos formas diferentes:

- (a) obsolescencia física curable, es decir, el costo de reparar / curar la obsolescencia, o
- (b) Obsolescencia física incurable que considera la antigüedad del activo, vida total esperada y remanente donde el ajuste por obsolescencia física es equivalente a la proporción de la vida total esperada consumida. La vida total esperada puede expresarse de cualquier forma razonable, incluida la vida esperada en años, kilometraje, unidades producidas, etc.

80.6. Hay dos formas de obsolescencia funcional:

- (a) costo de capital excesivo, que puede ser causado por cambios en el diseño, materiales de construcción, tecnología o técnicas de fabricación que dan como resultado la disponibilidad de activos equivalentes modernos con costos de capital más bajos que el activo en cuestión, y
- (b) exceso de costo operativo, que puede ser causado por mejoras en el diseño o exceso de capacidad que resulta en la disponibilidad de activos equivalentes modernos con costos operativos más bajos que el activo en cuestión.

80.7. La obsolescencia económica puede surgir cuando factores externos afectan a un individuo activo o todos los activos empleados en una empresa y deben deducirse después del deterioro físico y obsolescencia funcional. En el caso de los bienes raíces, los ejemplos de obsolescencia económica incluyen:

- (a) cambios adversos en la demanda de los productos o servicios producidos por el activo,
- (b) exceso de oferta en el mercado del activo,
- (c) una interrupción o pérdida de un suministro de mano de obra o materia prima, o
- (d) el activo está siendo utilizado por una empresa que no puede permitirse pagar una renta de mercado por los activos y aún así generar una tasa de rendimiento de mercado.

80.8. El efectivo o equivalentes de efectivo no sufren obsolescencia y no se ajustan. Los activos negociables no se ajustan por debajo de su valor de mercado determinado utilizando el enfoque de mercado.

90. Modelo de valoración

90.1. Un modelo de valoración se refiere colectivamente a los métodos, sistemas, técnicas y juicios cualitativos cuantitativos utilizados para estimar y documentar el valor.

90.2. Al utilizar o crear un modelo de valoración, el valuador debe:

- (a) Mantener registros apropiados para respaldar la selección o creación del modelo,
- (b) Comprender y garantizar que el resultado del modelo de valoración, los supuestos importantes y las condiciones límite sean coherentes con la base y el alcance de la valoración, y
- (c) Considere los riesgos clave asociados con las suposiciones realizadas en el modelo de valuación.

90.3. Independientemente de la naturaleza del modelo de valuación, para cumplir con IVS, el valuador debe asegurarse de que la valuación cumpla con todos los demás requisitos contenidos en IVS.

Estándares de activos

IVS 200 Negocios e intereses comerciales

Contenido	Párrafos
Visión general	10
Introducción	20
Bases de valor	30
Enfoques y métodos de valoración	40
Enfoque de mercado	50
Enfoque de ingresos	60
Enfoque de costos	70
Consideraciones especiales para empresas e intereses comerciales	80
Derechos de propiedad	90
Información de negocios	100
Consideraciones económicas e industriales	110
Activos operativos y no operativos	120
Consideraciones sobre la estructura de capital	130

10. Resumen

10.1. Los principios contenidos en las Normas Generales se aplican a las valoraciones de empresas e intereses comerciales. Esta norma contiene requisitos adicionales que se aplican a las valoraciones de empresas e intereses comerciales.

20. Introducción

20.1. La definición de lo que constituye una empresa puede diferir según el propósito de la valoración. Sin embargo, generalmente una empresa lleva a cabo una actividad comercial, industrial, de servicios o de inversión. Las empresas pueden adoptar muchas formas, como corporaciones, sociedades, empresas conjuntas y empresas unipersonales. El valor de un negocio puede diferir de la suma de los valores de los activos o pasivos individuales que componen ese negocio. Cuando el valor de una empresa es mayor que la suma de los activos intangibles tangibles e identificables netos registrados y no registrados de la empresa, el valor en exceso a menudo se denomina valor de empresa en funcionamiento o fondo de comercio.

20.2. Al valorar activos o pasivos individuales propiedad de una empresa, los valuadores deben seguir el estándar aplicable para ese tipo de activo o pasivo (IVS 210 Activos intangibles, IVS 400 Intereses inmobiliarios, etc.).

20.3. Los valuadores deben establecer si la valoración es de toda la entidad, acciones o una participación en la entidad (ya sea una participación controladora o no controladora), o una actividad comercial específica de la entidad. El tipo de valor que se proporciona debe ser apropiado para el propósito de la valoración y debe comunicarse como parte del alcance del trabajo (ver IVS 101 Alcance del trabajo). Es especialmente crítico definir claramente el negocio o el interés comercial que se valora ya que, incluso cuando se realiza una valoración de una entidad completa, puede haber diferentes niveles en los que ese valor podría expresarse. Por ejemplo:

- (a) Valor empresarial: A menudo se describe como el valor total del capital social de una empresa más el valor de su deuda o pasivos relacionados con la deuda, menos cualquier efectivo o equivalentes de efectivo disponibles para cumplir con esos pasivos.
- (b) Valor total del capital invertido: la cantidad total de dinero que se invierte actualmente en una empresa, independientemente de la fuente, a menudo se refleja como el valor de los activos totales menos los pasivos corrientes y el efectivo.
- (c) Valor operativo: el valor total de las operaciones del negocio, excluyendo el valor de los activos y pasivos no operativos.
- (d) Valor patrimonial: El valor de una empresa para todos sus accionistas.

20.4. Las valoraciones de empresas se requieren para diferentes propósitos, incluidas adquisiciones, fusiones y ventas de empresas, impuestos, litigios, procedimientos de insolvencia e informes financieros. Las valoraciones comerciales también pueden ser necesarias como entrada o paso en otras valoraciones, como la valoración de opciones sobre acciones, clases particulares de acciones o deuda.

30. Bases de valor

30.1. De acuerdo con IVS 104 Bases de valor, un valuador debe seleccionar las bases de valor apropiadas cuando valora un negocio o interés comercial.

30.2. A menudo, las valoraciones de empresas se realizan utilizando bases de valor definidas por entidades / organizaciones distintas del IVSC (algunos ejemplos se mencionan en IVS 104 Bases de valor) y es responsabilidad del valuador comprender y seguir la normativa, la jurisprudencia y / u otra guía interpretativa relacionada con esas bases de valor a la fecha de valuación.

40. Enfoques y métodos de valoración

40.1. Los tres enfoques principales de valuación descritos en IVS 105 Enfoques y métodos de valuación pueden aplicarse a la valuación de negocios e intereses comerciales.

40.2. Al seleccionar un enfoque y método, además de los requisitos de esta norma, un valuador debe seguir los requisitos del IVS 105 Enfoques y métodos de valoración, incluido el párrafo 10.3.

50. Enfoque de mercado

50.1. El enfoque de mercado se aplica con frecuencia en la valoración de negocios e intereses comerciales, ya que estos activos a menudo cumplen los criterios del IVS 105 Enfoques y métodos de valoración, párrafos 20.2 o 20.3. Al valorar empresas e intereses comerciales según el Enfoque de mercado, los valuadores deben seguir los requisitos de IVS 105 Enfoques y métodos de valoración, secciones 20 y 30.

50.2. Las tres fuentes de datos más comunes que se utilizan para valorar empresas e intereses comerciales utilizando el enfoque de mercado son:

- (a) Mercados de valores públicos en los que se negocian los intereses de propiedad de empresas similares,
- (b) el mercado de adquisiciones en el que se compran y venden empresas enteras o participaciones mayoritarias en empresas, y
- (c) transacciones anteriores en acciones u ofertas para la propiedad de la empresa en cuestión.

50.3. Debe haber una base razonable para comparar y depender de negocios similares en el enfoque de mercado. Estos negocios similares deben estar en la misma industria que el negocio en cuestión o en una industria que responda a las mismas variables económicas. Los factores que deben considerarse al evaluar si existe una base razonable para la comparación incluyen:

- (a) similitud con el negocio en cuestión en términos de características comerciales cualitativas y cuantitativas,
- (b) cantidad y verificabilidad de datos sobre negocios similares, y
- (c) si el precio de un negocio similar representa una transacción ordenada y en condiciones de plena competencia.

50.4. Al aplicar un múltiplo de mercado, ajustes como los del párr.

60.8 puede ser apropiado tanto para la empresa en cuestión como para las empresas comparables.

50.5. Los valuadores deben seguir los requisitos de IVS 105 Enfoques y métodos de valoración, párrafos 30.7-30.8 al seleccionar y ajustar transacciones comparables.

50.6. Los valuadores deben seguir los requisitos de IVS 105 Enfoques y métodos de valoración, párrafos 30.13-30.14 al seleccionar y ajustar la información comparable de la empresa pública.

60. Enfoque de ingresos

60.1. El enfoque de ingresos se aplica con frecuencia en la valoración de negocios e intereses comerciales, ya que estos activos a menudo cumplen los criterios del IVS 105 Enfoques y métodos de valoración, párrafos 40.2 o 40.3.

60.2. Cuando se aplica el enfoque de ingresos, los valuadores deben seguir los requisitos del IVS 105 Enfoques y métodos de valoración, secciones 40 y 50.

60.3. Los ingresos y el flujo de efectivo relacionados con un negocio o interés comercial pueden medirse de diversas formas y pueden ser antes o después de impuestos. La tasa de capitalización o descuento aplicada debe ser consistente con el tipo de ingreso o flujo de efectivo utilizado.

60.4. El tipo de ingreso o flujo de efectivo utilizado debe ser coherente con el tipo de interés que se valora. Por ejemplo:

- (a) El valor de la empresa generalmente se obtiene utilizando los flujos de efectivo antes de los costos del servicio de la deuda y una tasa de descuento adecuada aplicable a los flujos de efectivo a nivel de la empresa, como un costo de capital promedio ponderado, y
- (b) El valor del patrimonio puede derivarse utilizando los flujos de efectivo a patrimonio, es decir, después de los costos del servicio de la deuda y una tasa de descuento adecuada aplicable a los flujos de efectivo a nivel del patrimonio, como el costo del patrimonio.

60.5. El enfoque de ingresos requiere la estimación de una tasa de capitalización cuando se capitalizan los ingresos o el flujo de efectivo y una tasa de descuento cuando se descuenta el flujo de efectivo. Al estimar la tasa apropiada, se consideran factores tales como el nivel de las tasas de interés, las tasas de rendimiento esperadas por los participantes para inversiones similares y el riesgo inherente al flujo de beneficios anticipado (ver NIV 105 Enfoques y métodos de valoración, párrafos 50.29-50.31).

60.6. En los métodos que emplean el descuento, el crecimiento esperado puede considerarse explícitamente en los ingresos o flujos de efectivo previstos. En los métodos de capitalización, el crecimiento esperado normalmente se refleja en la tasa de capitalización. Si un flujo de efectivo proyectado se expresa en términos nominales, se debe utilizar una tasa de descuento que tenga en cuenta la expectativa de cambios futuros de precios debido a la inflación o deflación. Si un flujo de efectivo proyectado se expresa en términos reales, se debe utilizar una tasa de descuento que no tenga en cuenta los cambios de precios esperados debido a la inflación o la deflación.

60.7. Bajo el enfoque de ingresos, los estados financieros históricos de una entidad comercial se utilizan a menudo como guía para estimar los ingresos futuros o el flujo de efectivo del negocio. La determinación de las tendencias históricas a lo largo del tiempo a través del análisis de razones puede ayudar a proporcionar la información necesaria para evaluar los riesgos inherentes a las operaciones comerciales en el contexto de la industria y las perspectivas de desempeño futuro.

60.8. Los ajustes pueden ser apropiados para reflejar las diferencias entre los flujos de efectivo históricos reales y los que experimentaría un comprador del interés comercial en la fecha de valoración. Ejemplos incluyen:

- (a) ajustar los ingresos y gastos a niveles que sean razonablemente representativos de las operaciones continuas esperadas,
- (b) Presentar los datos financieros del negocio en cuestión y los negocios de comparación de forma coherente.
- (c) ajustar las transacciones que no son de plena competencia (como contratos con clientes o proveedores) a las tarifas del mercado,
- (d) ajustar el costo de la mano de obra o de los artículos arrendados o contratados de otra manera con partes relacionadas para reflejar los precios o tarifas del mercado,
- (e) reflejando el impacto de eventos no recurrentes de las partidas históricas de ingresos y gastos. Ejemplos de eventos no recurrentes incluyen pérdidas causadas por huelgas, puesta en marcha de nuevas plantas y fenómenos meteorológicos. Sin embargo, los flujos de efectivo previstos deben reflejar cualquier ingreso o gasto no recurrente que pueda anticiparse razonablemente y los sucesos pasados pueden ser indicativos de eventos similares en el futuro, y
- (f) ajustar la contabilidad de inventarios para comparar con negocios similares, cuyas cuentas pueden mantenerse sobre una base diferente a la del negocio en cuestión, o para reflejar con mayor precisión la realidad económica.

60.9. Cuando se usa un enfoque de ingresos, también puede ser necesario hacer ajustes a la valuación para reflejar asuntos que no se capturan ni en las proyecciones de flujo de efectivo ni en la tasa de descuento adoptada. Los ejemplos pueden incluir ajustes por la comerciabilidad de la participación que se valora o si la participación que se valora es una participación controladora o no controladora en el negocio. Sin embargo, los valuadores deben asegurarse de que los ajustes a la valuación no reflejen factores que ya estaban reflejados en los flujos de efectivo o en la tasa de descuento. Por ejemplo, si la participación que se valora es una participación controladora o no controladora, a menudo ya se refleja en los flujos de efectivo pronosticados.

60.10. Si bien muchas empresas pueden valorarse utilizando un único escenario de flujo de efectivo, los valuadores también pueden aplicar modelos de múltiples escenarios o de simulación, particularmente cuando existe una incertidumbre significativa en cuanto a la cantidad y/o el momento de los flujos de efectivo futuros.

70. Enfoque de costos

70.1. El enfoque del costo normalmente no se puede aplicar en la valoración de negocios e intereses comerciales, ya que estos activos rara vez cumplen los criterios del IVS 105 Enfoques y métodos de valoración, párrs. 70.2 o

70.3. Sin embargo, el enfoque de costos se aplica a veces en la valoración de negocios, particularmente cuando:

- (a) la empresa es una empresa en etapa inicial o de puesta en marcha donde las ganancias y/o el flujo de efectivo no se pueden determinar de manera confiable y las comparaciones con otras empresas bajo el enfoque de mercado no son prácticas o confiables,
- (b) el negocio es un negocio de inversión o holding, en cuyo caso el método de suma es como se describe en IVS 105 Enfoques y métodos de valoración, párrafos 70.8-70.9, y/o
- (c) la empresa no representa una empresa en funcionamiento y/o el valor de sus activos en una liquidación puede exceder el valor de la empresa como empresa en funcionamiento.

70.2. En las circunstancias en las que un negocio o interés comercial se valora utilizando un enfoque de costo, los valuadores deben seguir los requisitos del IVS 105 Enfoques y métodos de valoración, secciones 70 y 80.

80. Consideraciones especiales para empresas e intereses comerciales

80.1. Las siguientes secciones abordan una lista no exhaustiva de temas relevantes para la valoración de negocios e intereses comerciales:

- (a) Derechos de propiedad (sección 90).
- (b) Información comercial (sección 100).
- (c) Consideraciones económicas e industriales (sección 110).
- (d) Activos operativos y no operativos (sección 120).
- (e) Consideraciones sobre la estructura de capital (sección 130).

90. Derechos de propiedad

90.1. Los derechos, privilegios o condiciones que se adjuntan a la participación en la propiedad, ya sea en forma de propiedad, sociedad o sociedad, requieren consideración en el proceso de valoración. Los derechos de propiedad generalmente se definen dentro de una jurisdicción mediante documentos legales tales como artículos de asociación, cláusulas en el memorando de la empresa, artículos de incorporación, estatutos, acuerdos de asociación y acuerdos de accionistas (colectivamente "documentos corporativos"). En algunas situaciones, también puede ser necesario distinguir entre propiedad legal y beneficiaria real.

90.2. Los documentos corporativos pueden contener restricciones sobre la transferencia del interés u otras disposiciones relevantes al valor. Por ejemplo, los documentos corporativos pueden estipular que la participación debe valorarse como una fracción prorrateada de todo el capital social emitido, independientemente de si se trata de una participación controladora o no controladora. En cada caso, los derechos del interés que se valora y los derechos vinculados a cualquier otra clase de interés deben considerarse desde el principio.

90.3. Se debe tener cuidado para distinguir entre derechos y obligaciones inherentes al interés y aquellos que pueden ser aplicables solo a un accionista en particular (es decir, aquellos contenidos en un acuerdo entre accionistas actuales que pueden no aplicarse a un comprador potencial del interés de propiedad). Dependiendo de la (s) base (s) de valor utilizada, se puede requerir al valuador que considere solo los derechos y obligaciones inherentes al interés sujeto o tanto los derechos y consideraciones inherentes al interés sujeto como los que se aplican a un propietario en particular.

90.4. Todos los derechos y preferencias asociados con un negocio o interés comercial en cuestión deben considerarse en una valoración, incluidos:

- a. Si hay varias clases de acciones, la valoración debe considerar los derechos de cada clase diferente, incluidos, entre otros:
 1. preferencias de liquidación,
 2. derecho al voto,
 3. disposiciones sobre redención, conversión y participación, y
 4. derechos de venta y/o llamada.
- b. Cuando una participación controladora en una empresa puede tener un valor mayor que una participación no controladora. Las primas de control o los descuentos por falta de control pueden ser apropiados dependiendo del método o métodos de valuación aplicados (ver IVS 105 Enfoques y métodos de valuación, párrafo 30.17. (B)). Con respecto a las primas reales pagadas en transacciones completadas, el valuador debe considerar si las sinergias y otros factores que hicieron que la adquirente pagara esas primas son aplicables al activo sujeto en un grado comparable.

100. Información comercial

100.1. La valoración de una entidad comercial o interés requiere con frecuencia depender de la información recibida de la administración, representantes de la administración u otros expertos. Según lo requerido por IVS 105 Enfoques y Métodos de Valuación, párrafo 10.7, un valuador debe evaluar la razonabilidad de la información recibida de la gerencia, representantes de la gerencia u otros expertos y evaluar si es apropiado basarse en esa información para el propósito de valuación. Por ejemplo, la información financiera prospectiva proporcionada por la administración puede reflejar sinergias específicas del propietario que pueden no ser apropiadas cuando se usa una base de valor que requiere una perspectiva de participante.

100.2. Aunque el valor en una fecha dada refleja los beneficios anticipados de la propiedad futura, la historia de un negocio es útil porque puede brindar orientación sobre las expectativas para el futuro. Por lo tanto, los valuadores deben considerar los estados financieros históricos de la empresa como parte de un compromiso de valoración. En la medida en que se espere que el desempeño futuro del negocio se desvíe significativamente de la experiencia histórica, un valuador debe comprender por qué el desempeño histórico no es representativo de las expectativas futuras del negocio.

110. Consideraciones económicas e industriales

110.1. El conocimiento de los desarrollos económicos relevantes y las tendencias específicas de la industria es esencial para todas las valoraciones. Cuestiones como las perspectivas políticas, la política gubernamental, los tipos de cambio, la inflación, las tasas de interés y la actividad del mercado pueden afectar los activos en diferentes lugares y/o sectores de la economía de manera muy diferente. Estos factores pueden ser particularmente importantes en la valoración de negocios e intereses comerciales, ya que los negocios pueden tener estructuras complejas que involucran múltiples ubicaciones y tipos de operaciones. Por ejemplo, una empresa puede verse afectada por factores económicos e industriales específicos relacionados con:

- (a) la ubicación registrada de la sede comercial y la forma jurídica de la empresa,
- (b) la naturaleza de las operaciones comerciales y dónde se lleva a cabo cada aspecto del negocio (es decir, la fabricación puede realizarse en una ubicación diferente a donde se realiza la investigación y el desarrollo),
- (c) donde la empresa vende sus bienes y/o servicios,
- (d) la (s) moneda (s) que utiliza la empresa,
- (e) dónde se encuentran los proveedores de la empresa, y

(f) a qué jurisdicciones fiscales y legales está sujeta la empresa.

120. Activos operativos y no operativos

120.1. La valoración de una participación en la propiedad de una empresa solo es relevante en el contexto de la situación financiera de la empresa en un momento determinado. Es importante comprender la naturaleza de los activos y pasivos del negocio y determinar qué elementos se requieren para su uso en las operaciones generadoras de ingresos del negocio y cuáles son redundantes o “excedentes” para el negocio en la fecha de valoración.

120.2. La mayoría de los métodos de valoración no capturan el valor de los activos que no son necesarios para el funcionamiento del negocio. Por ejemplo, una empresa valorada utilizando un múltiplo de EBITDA solo capturaría el valor de los activos utilizados para generar ese nivel de EBITDA. Si la empresa tuviera activos o pasivos no operativos, como una planta de fabricación inactiva, el valor de esa planta no operativa no se reflejaría en el valor. Dependiendo del nivel de valor apropiado para el trabajo de valuación (ver párrafo 20.3), el valor de los activos no operativos puede necesitar ser determinado por separado y agregado al valor operativo del negocio.

120.3. Las empresas pueden tener activos y/o pasivos no registrados que no se reflejan en el balance general. Dichos activos podrían incluir activos intangibles, maquinaria y equipo que esté completamente depreciado y pasivos / juicios legales.

120.4. Al considerar por separado los activos y pasivos no operativos, un valuador debe asegurarse de que los ingresos y gastos asociados con los activos no operativos se excluyan de las mediciones y proyecciones de flujo de efectivo utilizadas en la valoración. Por ejemplo, si una empresa tiene un pasivo significativo asociado con una pensión con fondos insuficientes y ese pasivo se valora por separado, los flujos de efectivo utilizados en la valoración de la empresa deben excluir cualquier pago de “recuperación” relacionado con ese pasivo.

120.5. Si la valoración considera información de negocios que cotizan en bolsa, los precios de las acciones que cotizan en bolsa incluyen implícitamente el valor de los activos no operativos, si los hubiera. Como tal, los valuadores deben considerar ajustar la información de las empresas que cotizan en bolsa para excluir el valor, los ingresos y los gastos asociados con los activos no operativos.

130. Consideraciones sobre la estructura de capital

130.1. Las empresas a menudo se financian mediante una combinación de deuda y capital. Sin embargo, en muchos casos, se puede pedir a los valuadores que valoren solo el capital, una clase particular de capital o alguna otra forma de participación en la propiedad. Si bien el capital social o una clase particular de capital social en ocasiones puede valorarse directamente, con mayor frecuencia se determina el valor empresarial del negocio y luego ese valor se asigna entre las diversas clases de deuda y capital social.

130.2. Si bien existen muchas participaciones en la propiedad de un activo que se le podría pedir a un valuador que valore, una lista no exhaustiva de dichas participaciones incluye:

- (a) cautiverio,
- (b) deuda convertible,
- (c) interés de asociación,
- (d) interés minoritario,
- (e) equidad común,
- (f) equidad preferente,
- (g) opciones,
- (h) garantías.

130.3. Cuando se le pide a un valuador que valore solo acciones, o que determine cómo se distribuye el valor comercial en su conjunto entre las diversas clases de deuda y acciones, un valuador debe determinar y considerar los diferentes derechos y preferencias asociados con cada clase de deuda y acciones. Los derechos y preferencias pueden clasificarse en términos generales como derechos económicos o derechos de control.

Una lista no exhaustiva de dichos derechos y preferencias puede incluir:

- (a) derechos de dividendos o dividendos preferentes,
- (b) preferencias de liquidación,
- (c) derecho al voto,
- (d) derechos de redención,
- (e) derechos de conversión,
- (f) derechos de participación,
- (g) derechos anti-dilución
- (h) derechos de registro, y
- (i) derechos de venta y/o llamada.

130.4. Para estructuras de capital simples que incluyen solo acciones comunes y estructuras de deuda simples (como bonos, préstamos y descubiertos), puede ser posible estimar el valor de todas las acciones comunes dentro de la empresa estimando directamente el valor de la deuda, restando eso valor del valor de la empresa, luego asignando el valor residual del capital prorrateado a todas las acciones ordinarias. Este método no es apropiado para todas las empresas con estructuras de capital simples, por ejemplo, puede que no sea apropiado para empresas en dificultades o muy apalancadas.

130.5. Para estructuras de capital complejas, que son aquellas que incluyen una forma de capital que no sea simplemente acciones ordinarias, los valuadores pueden usar cualquier método razonable para determinar el valor del capital o una clase particular de capital. En tales casos, normalmente se determina el valor empresarial del negocio y luego ese valor se asigna entre las diversas clases de deuda y capital. En esta sección se analizan tres métodos que los valuadores podrían utilizar en tales casos, que incluyen:

- (a) método del valor actual (CVM);
- (b) método de valoración de opciones (OPM); y
- (c) método de rendimiento esperado ponderado por probabilidad (PWERM).

130.6. Si bien el CVM no mira hacia el futuro, tanto el OPM como el PWERM estiman los valores asumiendo varios resultados futuros. El PWERM se basa en supuestos discretos para eventos futuros y el OPM estima la distribución futura de los resultados utilizando una distribución logarítmica normal alrededor del valor actual.

130.7. Un valuador debe considerar cualquier diferencia potencial entre una valoración “pre-money” y “post-money”, particularmente para empresas en etapa inicial con estructuras de capital complejas. Por ejemplo, una inyección de efectivo (es decir, “valoración posterior al dinero”) para dichas empresas puede afectar el perfil de riesgo general de la empresa, así como la asignación de valor relativo entre clases de acciones.

130.8. Un valuador debe considerar las transacciones recientes en el capital social sujeto o una clase particular de capital, y asegurarse de que los supuestos utilizados en la valoración sujeto se actualicen según sea necesario para reflejar los cambios en la estructura de inversión y los cambios en las condiciones del mercado.

Método de valor actual (CVM)

130.9. El método del valor actual (CVM) asigna el valor de la empresa a los diversos títulos de deuda y capital asumiendo una venta inmediata de la empresa. Según la CVM, las obligaciones con los tenedores de deuda, o valores equivalentes de deuda, se deducen primero del valor de la empresa para calcular el valor patrimonial residual (los valuadores deben considerar si el valor de la empresa incluye o excluye efectivo, y el uso resultante de la deuda bruta o neta para fines de asignación). A continuación, se asigna valor a las diversas series de acciones preferentes en función de las preferencias de liquidación o los valores de conversión de la serie, lo que sea mayor. Finalmente, cualquier valor residual se asigna a cualquier capital ordinario, opciones y warrants.

130.10. Una limitación de la CVM es que no mira hacia el futuro y no tiene en cuenta los pagos similares a opciones de muchas clases de acciones.

130.11. El CVM solo debe usarse cuando 1) un evento de liquidez de la empresa es inminente, 2) cuando una empresa se encuentra en una etapa tan temprana de su desarrollo que no se ha creado un valor de capital común significativo por

encima de la preferencia de liquidación sobre cualquier capital preferente, 3) no se ha logrado ningún progreso material en el plan de negocios de la compañía, o 4) no existe una base razonable para estimar el monto y el momento de dicho valor por encima de la preferencia de liquidación que podría crearse en el futuro.

130.12. Los valuadores no deben asumir que el valor de la deuda, o valores similares a la deuda, y su valor en libros son iguales sin justificación para la determinación.

Método de fijación de precios de opciones (OPM)

130.13. La OPM valora las diferentes clases de acciones tratando cada clase de acciones como una opción sobre los flujos de efectivo de la empresa. La OPM se aplica a menudo a estructuras de capital en las que el pago a diferentes clases de acciones cambia a diferentes niveles de valor total del capital, por ejemplo, cuando hay acciones preferentes convertibles, unidades de incentivos de gestión, opciones u otras clases de acciones que tienen cierta liquidación. preferencias. El OPM se puede realizar sobre el valor de la empresa, por lo que se incluye cualquier deuda en el OPM, o sobre una base de capital después de una consideración separada de la deuda.

130.14. La OPM considera los diversos términos de los acuerdos de accionistas que afectarían las distribuciones a cada clase de capital en un evento de liquidez, incluido el nivel de antigüedad entre los valores, la política de dividendos, los índices de conversión y las asignaciones de efectivo.

130.15. El punto de partida de la OPM es el valor del capital total del activo. A continuación, se aplica la OPM para distribuir el valor total de las acciones entre los valores de renta variable.

130.16. El OPM (o un método híbrido relacionado) es adecuado para circunstancias en las que los eventos de liquidez futuros específicos son difíciles de pronosticar o la empresa se encuentra en una etapa temprana de desarrollo.

130.17. Los OPM se basa con mayor frecuencia en el modelo de precios de opciones de Black-Scholes para determinar el valor asociado con las distribuciones por encima de ciertos umbrales de valor.

130.18. Al aplicar la OPM, una lista no exhaustiva de los pasos que deben realizar los valuadores incluye:

- (a) Determine el valor patrimonial total del activo,
- (b) Identificar las preferencias de liquidación, la acumulación de dividendos preferidos, los precios de conversión y otras características adjuntas a los valores relevantes que influyen en la distribución de efectivo.
- (c) Determinar los diferentes puntos de valor total de las acciones (puntos de corte) en los que las preferencias de liquidación y los precios de conversión se hacen efectivos.
- (d) Determine las entradas al modelo de Black-Scholes:
 1. determinar un horizonte temporal razonable para la OPM,
 2. seleccionar una tasa libre de riesgo correspondiente al horizonte temporal,
 3. determinar el factor de volatilidad apropiado para el patrimonio del activo, y,
 4. determinar el rendimiento por dividendo esperado.
- (e) Calcule un valor para las distintas opciones de llamada y determine el valor asignado a cada intervalo entre los puntos de interrupción.
- (f) Determine la asignación relativa a cada clase de acciones en cada intervalo entre los puntos de corte calculados,
- (g) Asignar el valor entre los puntos de corte (calculados como las opciones de compra) entre las clases de acciones en función de la asignación determinada en el paso (f) y el valor determinado en el paso (e),
- (h) Considere ajustes adicionales a las clases de acciones según sea necesario, de acuerdo con la base del valor. Por ejemplo, puede ser apropiado aplicar descuentos o primas.

130.19. Al determinar el supuesto de volatilidad apropiado, los valuadores deben considerar:

- 1) la etapa de desarrollo del activo y el impacto relativo a la volatilidad en comparación con el observado por las empresas comparables, y,
- 2) el apalancamiento financiero relativo del activo.

130.20. Además del método mencionado anteriormente, el OPM se puede utilizar para resolver el valor del valor total del capital social cuando existe un precio conocido para un título individual. Las entradas para un análisis de resolución inversa son las mismas que las anteriores. Los valuadores luego resolverán el precio del valor conocido cambiando el valor del capital total. El método de resolución inversa también proporcionará un valor para todos los demás valores de renta variable.

Método de rendimiento esperado ponderado por probabilidad (PWERM)

130.21. Bajo un PWERM, el valor de los diversos valores de renta variable se estima en base a un análisis de los valores futuros del activo, asumiendo varios resultados futuros. El valor de las acciones se basa en el valor presente ponderado por la probabilidad de los rendimientos futuros esperados de la inversión, considerando cada uno de los posibles resultados futuros disponibles para el activo, así como los derechos y preferencias de las clases de acciones.

130.22. Por lo general, el PWERM se utiliza cuando la empresa está a punto de salir y no planea recaudar capital adicional.

130.23. Al aplicar el PWERM, una lista no exhaustiva de los pasos que deben realizar los valuadores incluye:

- (a) Determinar los posibles resultados futuros disponibles para el activo.
- (b) Estimar el valor futuro del activo bajo cada resultado,
- (c) Asignar el valor futuro estimado del activo a cada clase de deuda y capital bajo cada resultado posible,
- (d) Descontar el valor esperado asignado a cada clase de deuda y capital a valor presente utilizando una tasa de descuento ajustada al riesgo,
- (e) Ponga cada resultado posible por su probabilidad respectiva para estimar los flujos de efectivo futuros esperados ponderados por probabilidad para cada clase de deuda y capital.
- (f) Considere ajustes adicionales a las clases de acciones según sea necesario, de acuerdo con la base del valor. Por ejemplo, puede ser apropiado aplicar descuentos o primas.

130.24. Los valuadores deben conciliar los valores presentes ponderados por probabilidad de los valores de salida futuros con el valor general del activo para asegurarse de que la valoración general de la empresa sea razonable.

130.25. Los valuadores pueden combinar elementos del OPM con el PWERM para crear una metodología híbrida utilizando el OPM para estimar la asignación de valor dentro de uno o más de los escenarios de probabilidad ponderada.

IVS 210 Activos intangibles

Contenido	Párrafos
Visión general	10
Introducción	20
Bases de valor	30
Enfoques y métodos de valoración	40
Enfoque de mercado	50
Enfoque de ingresos	60
Enfoque de costos	70
Consideraciones especiales para activos intangibles	80
Tasas de descuento / Tasas de rendimiento para activos intangibles	90
Vidas económicas de activos intangibles	100
Beneficio de amortización de impuestos (TAB)	110

10. Resumen

10.1. Los principios contenidos en las Normas Generales se aplican a las valoraciones de activos intangibles y valoraciones con un componente de activos intangibles. Esta norma contiene requisitos adicionales que se aplican a las valoraciones de activos intangibles.

20. Introducción

Traducción libre, no autorizada, realizada por Wilmar Franco Franco, para uso personal y educativo. No reproducir sin la autorización expresa del propietario de los derechos de copyright.

20.1. Un activo intangible es un activo no monetario que se manifiesta por sus propiedades económicas. No tiene sustancia física pero otorga derechos y/o beneficios económicos a su propietario.

20.2. Los activos intangibles específicos se definen y describen por características como su propiedad, función, posición de mercado e imagen. Estas características diferencian los activos intangibles entre sí.

20.3. Hay muchos tipos de activos intangibles, pero a menudo se considera que pertenecen a una o más de las siguientes categorías (o fondo de comercio):

- (a) Relacionados con el marketing: los activos intangibles relacionados con el marketing se utilizan principalmente en el marketing o promoción de productos o servicios. Los ejemplos incluyen marcas comerciales, nombres comerciales, diseños comerciales únicos y nombres de dominio de Internet.
- (b) Relacionado con el cliente: los activos intangibles relacionados con el cliente incluyen listas de clientes, cartera de pedidos, contratos de clientes y relaciones contractuales y no contractuales con los clientes.
- (c) Relacionado con lo artístico: Los activos intangibles relacionados con lo artístico surgen del derecho a los beneficios de obras artísticas como obras de teatro, libros, películas y música, y de la protección de derechos de autor no contractual.
- (d) Relacionados con contratos: Los activos intangibles relacionados con contratos representan el valor de los derechos que surgen de acuerdos contractuales. Los ejemplos incluyen acuerdos de licencia y regalías, contratos de servicio o suministro, acuerdos de arrendamiento, permisos, derechos de transmisión, contratos de servicio, contratos de trabajo y acuerdos de no competencia y derechos sobre recursos naturales.
- (e) Basado en tecnología: los activos intangibles relacionados con la tecnología surgen de derechos contractuales o no contractuales para usar tecnología patentada, tecnología no patentada, bases de datos, fórmulas, diseños, software, procesos o recetas.

20.4. Aunque los activos intangibles similares dentro de la misma clase compartirán algunas características entre sí, también tendrán características diferenciadoras que variarán según el tipo de activo intangible. Además, ciertos activos intangibles, como las marcas, pueden representar una combinación de categorías en el párrafo 20.3.

20.5. Particularmente en la valoración de un activo intangible, los valuadores deben comprender específicamente qué se necesita valorar y el propósito de la valoración. Por ejemplo, los datos de los clientes (nombres, direcciones, etc.) suelen tener un valor muy diferente de los contratos de los clientes (los contratos vigentes en la fecha de valoración) y las relaciones con los clientes (el valor de la relación con el cliente en curso, incluidos los contratos existentes y futuros). Qué activos intangibles necesitan valorarse y cómo se definen esos activos intangibles pueden diferir dependiendo del propósito de la valoración, y las diferencias en cómo se definen los activos intangibles pueden dar lugar a diferencias significativas en el valor.

20.6. Generalmente, la plusvalía es cualquier beneficio económico futuro que surja de un negocio, una participación en un negocio o del uso de un grupo de activos que no se haya reconocido por separado en otro activo. El valor de la plusvalía se mide típicamente como el monto residual restante después de que los valores de todos los activos tangibles, intangibles y monetarios identificables, ajustados por pasivos reales o potenciales, se hayan deducido del valor de un negocio. A menudo se representa como el exceso del precio pagado en una adquisición real o hipotética de una empresa sobre el valor de otros activos y pasivos identificados de la empresa. Para algunos fines, es posible que el fondo de comercio deba dividirse en fondo de comercio transferible (el que se puede transferir a terceros) y fondo de comercio intransferible o "personal".

20.7. Como el monto de la plusvalía depende de qué otros activos tangibles e intangibles se reconozcan, su valor puede ser diferente cuando se calcula para diferentes propósitos. Por ejemplo, en una combinación de negocios contabilizada según las NIIF o los US GAAP, un activo intangible solo se reconoce en la medida en que:

- (a) es separable, es decir, capaz de separarse o dividirse de la entidad y venderse, transferirse, licenciarse, alquilarse o intercambiarse, ya sea individualmente o junto con un contrato relacionado, activo o pasivo identificable, independientemente de si la entidad tiene la intención de hacerlo, o
- (b) surge de derechos contractuales u otros derechos legales, independientemente de si esos derechos son transferibles o separables de la entidad o de otros derechos y obligaciones.

20.8. Si bien los aspectos de la plusvalía pueden variar según el propósito de la valoración, la plusvalía frecuentemente incluye elementos tales como:

- (a) sinergias específicas de la empresa que surgen de una combinación de dos o más negocios (por ejemplo, reducciones en los costos operativos, economías de escala o dinámica de mezcla de productos),
- (b) oportunidades para expandir el negocio a mercados nuevos y diferentes,
- (c) el beneficio de una fuerza laboral reunida (pero generalmente no cualquier propiedad intelectual desarrollada por miembros de esa fuerza laboral),
- (d) el beneficio que se derivará de activos futuros, como nuevos clientes y tecnologías futuras, y
- (e) montaje y valor de empresa en marcha.

20.9. Los valuadores pueden realizar valoraciones directas de activos intangibles cuando el valor de los activos intangibles sea el propósito del análisis o una parte del análisis. Sin embargo, al valorar negocios, intereses comerciales, bienes inmuebles y maquinaria y equipo, los valuadores deben considerar si existen activos intangibles asociados con esos activos y si estos impactan directa o indirectamente en el activo que se valora. Por ejemplo, cuando se valora un hotel en función de un enfoque de ingresos, la contribución al valor de la marca del hotel ya puede verse reflejada en las ganancias generadas por el hotel.

20.10. Las valoraciones de activos intangibles se realizan para una variedad de propósitos. Es responsabilidad del valuador comprender el propósito de una valuación y si los activos intangibles deben valorarse, ya sea por separado o agrupados con otros activos. A continuación se proporciona una lista no exhaustiva de ejemplos de circunstancias que comúnmente incluyen un componente de valuación de activos intangibles:

- (a) A los efectos de la presentación de informes financieros, a menudo se requieren valoraciones de activos intangibles en relación con la contabilidad de combinaciones de negocios, adquisiciones y ventas de activos y análisis de deterioro.
- (b) A los efectos de la presentación de informes fiscales, las valoraciones de activos intangibles se necesitan con frecuencia para los análisis de precios de transferencia, la planificación y presentación de informes de impuestos sobre sucesiones y donaciones, y los análisis de impuestos ad valorem.
- (c) Los activos intangibles pueden ser objeto de litigio, requiriendo un análisis de valoración en circunstancias tales como disputas de accionistas, cálculos de daños y disoluciones matrimoniales (divorcio).
- (d) Otros eventos estatutarios o legales pueden requerir la valoración de activos intangibles, como compras obligatorias / procedimientos de dominio eminente.
- (e) A los valuadores a menudo se les pide que valoren los activos intangibles como parte de los compromisos generales de consultoría, préstamos colaterales y soporte transaccional.

30. Bases de valor

30.1. De acuerdo con la NIV 104 Bases de valor, un valuador debe seleccionar la (s) base (s) de valor apropiadas al valorar los activos intangibles.

30.2. A menudo, las valoraciones de activos intangibles se realizan utilizando bases de valor definidas por entidades / organizaciones distintas del IVSC (algunos ejemplos de los cuales se mencionan en el IVS 104 Bases de valor) y el valuador debe comprender y seguir la regulación, la jurisprudencia y otras interpretaciones. orientación relacionada con esas bases de valor a la fecha de valuación.

40. Enfoques y métodos de valoración

40.1. Los tres enfoques de valoración descritos en IVS 105 Enfoques de valoración pueden aplicarse a la valoración de activos intangibles.

40.2. Al seleccionar un enfoque y método, además de los requisitos de esta norma, un valuador debe seguir los requisitos del IVS 105 Enfoques de valoración, incluido el párrafo 10.3.

50. Enfoque de mercado

Traducción libre, no autorizada, realizada por Wilmar Franco Franco, para uso personal y educativo. No reproducir sin la autorización expresa del propietario de los derechos de copyright.

50.1. Según el enfoque de mercado, el valor de un activo intangible se determina por referencia a la actividad del mercado (por ejemplo, transacciones que involucran activos idénticos o similares).

50.2. Las transacciones que involucran activos intangibles con frecuencia también incluyen otros activos, como una combinación de negocios que incluye activos intangibles.

50.3. Los valuadores deben cumplir con los párrafos 20.2 y 20.3 del IVS 105 al determinar si aplicar el enfoque de mercado a la valoración de activos intangibles. Además, los valuadores solo deben aplicar el enfoque de mercado para valorar los activos intangibles si se cumplen los dos criterios siguientes:

- (a) se dispone de información sobre transacciones en condiciones de plena competencia que involucran activos intangibles idénticos o similares en la fecha de valoración o cerca de ella, y
- (b) Hay suficiente información disponible para permitir al valuador ajustar todas las diferencias significativas entre el activo intangible sujeto y los involucrados en las transacciones.

50.4. La naturaleza heterogénea de los activos intangibles y el hecho de que los activos intangibles rara vez operan por separado de otros activos significa que rara vez es posible encontrar evidencia de mercado de transacciones que involucren activos idénticos. Si existe alguna evidencia de mercado, generalmente es con respecto a activos que son similares, pero no idénticos.

50.5. Cuando se disponga de evidencia de precios o múltiplos de valoración, los valuadores deberían hacer ajustes a estos para reflejar las diferencias entre el activo sujeto y los involucrados en las transacciones. Estos ajustes son necesarios para reflejar las características diferenciadoras del activo intangible sujeto y los activos involucrados en las transacciones. Estos ajustes solo pueden determinarse a un nivel cualitativo, más que cuantitativo. Sin embargo, la necesidad de ajustes cualitativos significativos puede indicar que otro enfoque sería más apropiado para la valoración.

50.6. De acuerdo con lo anterior, los ejemplos de activos intangibles para los que a veces se usa el enfoque de mercado incluyen:

- (a) espectro de transmisión,
- (b) nombres de dominio de Internet, y
- (c) medallones de taxi.

50.7. El método de transacciones de la guía es generalmente el único método de enfoque de mercado que se puede aplicar a los activos intangibles.

50.8. En raras circunstancias, un valor suficientemente similar a un activo intangible sujeto puede cotizar en bolsa, lo que permite el uso del método de la compañía pública de la guía. Un ejemplo de tales valores son los derechos de valor contingente (CVR) que están vinculados al desempeño de un producto o tecnología en particular.

60. Enfoque de ingresos

60.1. Bajo el enfoque de ingresos, el valor de un activo intangible se determina por referencia al valor presente de ingresos, flujos de efectivo o ahorros de costos atribuibles al activo intangible durante su vida económica.

60.2. Los valuadores deben cumplir con los párrafos 40.2 y 40.3 del IVS 105 Enfoques y métodos de valoración al determinar si aplicar el enfoque de ingresos a la valoración de activos intangibles.

60.3. Los ingresos relacionados con los activos intangibles se incluyen con frecuencia en el precio pagado por los bienes o servicios. Puede resultar difícil separar los ingresos relacionados con el activo intangible de los ingresos relacionados con otros activos tangibles e intangibles. Muchos de los métodos del enfoque de ingresos están diseñados para separar los beneficios económicos asociados con un activo intangible sujeto.

60.4. El enfoque de ingresos es el método más común que se aplica a la valoración de activos intangibles y se utiliza con frecuencia para valorar activos intangibles, incluidos los siguientes:

- (a) tecnología,
- (b) intangibles relacionados con el cliente (por ejemplo, atrasos, contratos, relaciones),
- (c) nombres comerciales / marcas comerciales / marcas,
- (d) licencias operativas (por ejemplo, acuerdos de franquicia, licencias de juego, espectro de transmisión), y
- (e) acuerdos de no competencia.

Métodos de enfoque de ingresos

60.5. Hay muchos métodos de enfoque de ingresos. Los siguientes métodos se analizan en esta norma con más detalle:

- (a) método de exceso de ganancias,
- (b) método de exención de regalías,
- (c) método de beneficio premium o método con y sin,
- (d) Método greenfield, y
- (e) método de distribuidor.

Método de exceso de ganancias

60.6. El método de exceso de ganancias estima el valor de un activo intangible como el valor presente de los flujos de efectivo atribuibles al activo intangible sujeto después de excluir la proporción de los flujos de efectivo que son atribuibles a otros activos requeridos para generar los flujos de efectivo ("activos contributivos"). A menudo se utiliza para valoraciones en las que existe el requisito de que la adquirente asigne el precio total pagado por un negocio entre activos tangibles, activos intangibles identificables y plusvalía.

60.7. Los activos contributivos son activos que se utilizan junto con el activo intangible sujeto en la realización de flujos de efectivo prospectivos asociados con el activo intangible sujeto. Los activos que no contribuyen a los flujos de efectivo prospectivos asociados con el activo intangible sujeto no son activos contributivos.

60.8. El método de exceso de ganancias se puede aplicar utilizando varios períodos de flujos de efectivo previstos ("método de exceso de ganancias de varios períodos" o "MPEEM"), un solo período de flujos de efectivo pronosticados ("método de exceso de ganancias de un solo período") o capitalizando un período único de flujos de efectivo previstos ("método de exceso de ganancias capitalizadas" o el "método de fórmula").

60.9. El método de exceso de ganancias capitalizadas o el método de fórmula generalmente solo es apropiado si el activo intangible está operando en un estado estable con tasas de crecimiento / deterioro estables, márgenes de ganancias constantes y niveles / cargos de activos contributivos consistentes.

60.10. Dado que la mayoría de los activos intangibles tienen una vida económica superior a un período, con frecuencia siguen patrones de crecimiento / deterioro no lineales y pueden requerir diferentes niveles de activos contributivos a lo largo del tiempo, el MPEEM es el método de exceso de ganancias más comúnmente utilizado, ya que ofrece la mayor flexibilidad y permite a los valuadores. para pronosticar explícitamente cambios en dichos insumos.

60.11. Ya sea que se aplique en forma de un solo período, de varios períodos o capitalizada, los pasos clave para aplicar un método de exceso de ganancias son:

- (a) pronosticar el monto y el momento de los ingresos futuros impulsados por el activo intangible sujeto y los activos contributivos relacionados,
- (b) pronosticar la cantidad y el momento de los gastos que se requieren para generar los ingresos del activo intangible sujeto y los activos contributivos relacionados,
- (c) ajustar los gastos para excluir aquellos relacionados con la creación de nuevos activos intangibles que no sean necesarios para generar los ingresos y gastos previstos. Los márgenes de ganancia en el método de ganancias en exceso pueden ser más altos que los márgenes de ganancia para el negocio en general porque el método de ganancias en exceso excluye la inversión en ciertos activos intangibles nuevos. Por ejemplo:
 1. Los gastos de investigación y desarrollo relacionados con el desarrollo de nueva tecnología no serían necesarios cuando se valora solo la tecnología existente, y

2. Los gastos de marketing relacionados con la obtención de nuevos clientes no serían necesarios al valorar los activos intangibles existentes relacionados con los clientes.
- (d) identificar los activos contributivos que se necesitan para lograr los ingresos y gastos previstos. Los activos contributivos a menudo incluyen capital de trabajo, activos fijos, mano de obra reunida y activos intangibles identificados distintos del activo intangible sujeto,
 - (e) determinar la tasa de rendimiento adecuada de cada activo contributivo en función de una evaluación del riesgo asociado con ese activo. Por ejemplo, los activos de bajo riesgo como el capital de trabajo suelen tener un rendimiento requerido relativamente menor. Los activos intangibles contributivos y la maquinaria y equipo altamente especializados a menudo requieren tasas de rendimiento relativamente más altas.
 - (f) en cada período de pronóstico, deducir los rendimientos requeridos sobre los activos contributivos de la ganancia prevista para llegar a las ganancias en exceso atribuibles únicamente al activo intangible sujeto,
 - (g) determinar la tasa de descuento apropiada para el activo intangible sujeto y el valor presente o capitalizar el exceso de ganancias, y
 - (h) si es apropiado para el propósito de la valuación (véanse los párrafos 110.1 a 110.4), calcule y agregue el beneficio de amortización fiscal (TAB) para el activo intangible sujeto.

60.12. Los cargos por activos contributivos (CAC) deben hacerse para todos los activos tangibles, intangibles y financieros actuales y futuros que contribuyan a la generación del flujo de efectivo, y si un activo para el cual se requiere un CAC está involucrado en más de una línea de negocio., su CAC debe asignarse a las diferentes líneas de negocio involucradas.

60.13. La determinación de si un CAC para elementos de la plusvalía es apropiado debe basarse en una evaluación de los hechos y circunstancias relevantes de la situación, y el valuador no debe aplicar mecánicamente CAC o ajustes alternativos para elementos de la plusvalía si las circunstancias no lo justifican. un cargo. La fuerza de trabajo reunida, ya que es cuantificable, suele ser el único elemento de la buena voluntad por el que se debe contratar un CAC. En consecuencia, los valuadores deben asegurarse de tener una base sólida para aplicar los CAC para cualquier elemento de la plusvalía que no sea la mano de obra reunida.

60.14. Los CAC generalmente se calculan después de impuestos como un rendimiento justo sobre el valor del activo contributivo y, en algunos casos, también se deduce un rendimiento del activo contributivo. El rendimiento apropiado de un activo contributivo es el rendimiento de la inversión que un participante típico requeriría sobre el activo. El rendimiento de un activo contributivo es una recuperación de la inversión inicial en el activo. No debe haber diferencia en el valor independientemente de si los CAC se calculan antes o después de impuestos.

60.15. Si el activo contributivo no se está desperdiciando por naturaleza, como el capital de trabajo, solo se requiere un rendimiento justo del activo.

60.16. Para los activos intangibles contributivos que fueron valuados bajo un método de exención de regalías, la CAC debe ser igual a la regalía (generalmente ajustada a una tasa de regalías después de impuestos).

60.17. El método de exceso de ganancias debe aplicarse solo a un único activo intangible para cualquier flujo de ingresos e ingresos (generalmente el activo intangible principal o más importante). Por ejemplo, al valorar los activos intangibles de una empresa que utiliza tecnología y un nombre comercial para entregar un producto o servicio (es decir, los ingresos asociados con la tecnología y el nombre comercial son los mismos), el método de ganancias en exceso solo debe usarse para valorar uno de los activos intangibles y se debe utilizar un método alternativo para el otro activo. Sin embargo, si la empresa tenía varias líneas de productos, cada una de las cuales usaba una tecnología diferente y cada una generaba ingresos y ganancias distintos, el método de ganancias en exceso puede aplicarse en la valoración de las múltiples tecnologías diferentes.

Método de exención de regalías

60.18. Según el método de exención de regalías, el valor de un activo intangible se determina por referencia al valor de los pagos hipotéticos de regalías que se ahorrarían al poseer el activo, en comparación con la licencia del activo intangible de un tercero. Conceptualmente, el método también puede verse como un método de flujo de efectivo descontado aplicado al flujo de efectivo que el propietario del activo intangible podría recibir mediante la licencia del activo intangible a terceros.

60.19. Los pasos clave para aplicar un método de exención de regalías son:

- (a) Desarrollar proyecciones asociadas con el activo intangible que se valora durante la vida del activo intangible sujeto. La métrica más común proyectada son los ingresos, ya que la mayoría de las regalías se pagan como un porcentaje de los ingresos. Sin embargo, otras métricas, como una regalía por unidad, pueden ser apropiadas en determinadas valoraciones,
- (b) Desarrollar una tasa de regalías para el activo intangible sujeto. Se pueden utilizar dos métodos para obtener una tasa de regalías hipotética. El primero se basa en las tasas de regalías del mercado para transacciones comparables o similares. Un requisito previo para este método es la existencia de activos intangibles comparables que tengan licencia en condiciones de mercado de forma regular. El segundo método se basa en una división de las ganancias que hipotéticamente serían pagadas en una transacción en condiciones de plena competencia por un licenciataria dispuesto a un licenciatario dispuesto por los derechos de uso del activo intangible sujeto,
- (c) aplicar la tasa de regalías seleccionada a las proyecciones para calcular los pagos de regalías que se evitan al ser propietario del activo intangible,
- (d) estimar cualquier gasto adicional por el cual un licenciataria del activo en cuestión sería responsable. Esto puede incluir pagos por adelantado requeridos por algunos licenciantes. Se debe analizar una tasa de regalías para determinar si asume que los gastos (como mantenimiento, marketing y publicidad) son responsabilidad del licenciatario o del licenciataria. Una tasa de regalías que es "bruta" consideraría todas las responsabilidades y gastos asociados con la propiedad de un activo con licencia para residir con el licenciatario, mientras que una regalía que es "neta" consideraría algunas o todas las responsabilidades y gastos asociados con el activo con licencia para residir con el licenciataria. Dependiendo de si la regalía es "bruta" o "neta", la valoración debe excluir o incluir, respectivamente, una deducción por gastos como mantenimiento,
- (e) Si los costos hipotéticos y los pagos de regalías fueran deducibles de impuestos, puede ser apropiado aplicar la tasa de impuestos apropiada para determinar los ahorros después de impuestos asociados con la propiedad del activo intangible.
Sin embargo, para ciertos propósitos (como los precios de transferencia), los efectos de los impuestos generalmente no se consideran en la valoración y este paso debe omitirse.
- (f) determinar la tasa de descuento apropiada para el activo intangible sujeto y el valor presente o capitalizar los ahorros asociados con la propiedad del activo intangible, y
- (g) si es apropiado para el propósito de la valuación (véanse los párrafos 110.1-110.4), calcule y agregue el TAB para el activo intangible sujeto.

60.20. Ya sea que una tasa de regalías se base en transacciones de mercado o en un método de división de ganancias (o ambos), su selección debe considerar las características del activo intangible sujeto y el entorno en el que se utiliza. La consideración de esas características forma la base para la selección de una tasa de regalías dentro de un rango de transacciones observadas y/o el rango de ganancias disponibles para el activo intangible sujeto en una división de ganancias. Los factores que deben considerarse incluyen los siguientes:

- (a) Entorno competitivo: el tamaño del mercado del activo intangible, la disponibilidad de alternativas realistas, el número de competidores, las barreras de entrada y la presencia (o ausencia) de costos de cambio.
- (b) Importancia del sujeto intangible para el propietario: si el activo sujeto es un factor clave de diferenciación de los competidores, la importancia que juega en la estrategia de marketing del propietario, su importancia relativa en comparación con otros activos tangibles e intangibles, y la cantidad que el propietario gasta en creación, mantenimiento y mejora del activo sujeto.
- (c) Ciclo de vida del intangible sujeto: La vida económica esperada del activo sujeto y cualquier riesgo de que el intangible sujeto se vuelva obsoleto.

60.21. Al seleccionar una tasa de regalías, un valuador también debe considerar lo siguiente:

- (a) Al entrar en un acuerdo de licencia, la tasa de regalías que los participantes estarían dispuestos a pagar depende de sus niveles de ganancias y de la contribución relativa del activo intangible licenciado a esa ganancia. Por ejemplo, un fabricante de productos de consumo no otorgaría una licencia a un nombre comercial a una tasa de regalías que lleva a que el fabricante obtenga un beneficio menor vendiendo productos de marca en comparación con la venta de productos genéricos.
- (b) Al considerar las transacciones de regalías observadas, un valuador debe comprender los derechos específicos transferidos al licenciataria y cualquier limitación. Por ejemplo, los acuerdos de regalías pueden incluir restricciones significativas sobre el uso de un activo intangible con licencia, como una restricción a un área geográfica particular o

para un producto. Además, el valuador debe comprender cómo se estructuran los pagos en virtud del acuerdo de licencia, incluso si hay pagos por adelantado, pagos por hitos, opciones de compra / venta para adquirir la propiedad licenciada directamente, etc.

Método con y sin

60.22. El método con y sin indica el valor de un activo intangible comparando dos escenarios: uno en el que el negocio usa el activo intangible sujeto y otro en el que el negocio no usa el activo intangible sujeto (pero todos los demás factores se mantienen constantes).

60.23. La comparación de los dos escenarios se puede realizar de dos formas:

- (a) calcular el valor del negocio en cada escenario con la diferencia en los valores del negocio siendo el valor del activo intangible sujeto, y
- (b) calculando, para cada período futuro, la diferencia entre los beneficios en los dos escenarios. El valor presente de esos montos se utiliza luego para alcanzar el valor del activo intangible sujeto.

60.24. En teoría, cualquiera de los métodos debería alcanzar un valor similar para el activo intangible siempre que el valuador considere no solo el impacto en la utilidad de la entidad, sino factores adicionales como las diferencias entre los dos escenarios en las necesidades de capital de trabajo y los gastos de capital.

60.25. El método con y sin se utiliza con frecuencia en la valoración de acuerdos de no competencia, pero puede ser apropiado en la valoración de otros activos intangibles en determinadas circunstancias.

60.26. Los pasos clave para aplicar el método con y sin son:

- (a) preparar proyecciones de ingresos, gastos, gastos de capital y necesidades de capital de trabajo para la empresa asumiendo el uso de todos los activos de la empresa, incluido el activo intangible en cuestión. Estos son los flujos de efectivo en el escenario "con",
- (b) utilizar una tasa de descuento adecuada para valorar los flujos de efectivo futuros en el escenario "con", y/o calcular el valor del negocio en el escenario "con",
- (c) preparar proyecciones de ingresos, gastos, gastos de capital y necesidades de capital de trabajo para el negocio asumiendo el uso de todos los activos del negocio excepto el activo intangible sujeto. Estos son los flujos de efectivo en el escenario "sin",
- (d) utilizar una tasa de descuento adecuada para el negocio, valorar los flujos de efectivo futuros en el escenario "con" y/o calcular el valor del negocio en el escenario "con",
- (e) deducir el valor presente de los flujos de efectivo o el valor del negocio en el escenario "sin" del valor presente de los flujos de efectivo o el valor del negocio en el escenario "con", y
- (f) si es apropiado para el propósito de la valuación (véanse los párrafos 110.1-110.4), calcule y agregue el TAB para el activo intangible sujeto.

60.27. Como paso adicional, es posible que sea necesario ponderar la probabilidad de la diferencia entre los dos escenarios. Por ejemplo, al valorar un acuerdo de no competencia, la persona o empresa sujeta al acuerdo puede optar por no competir, incluso si el acuerdo no estuviera vigente.

60.28. Las diferencias de valor entre los dos escenarios deben reflejarse únicamente en las proyecciones de flujo de efectivo en lugar de utilizar diferentes tasas de descuento en los dos escenarios.

Método greenfield

60.29. Bajo el método Greenfield, el valor del intangible sujeto se determina utilizando proyecciones de flujo de efectivo que asumen que el único activo del negocio a la fecha de valuación es el intangible sujeto. Todos los demás activos tangibles e intangibles deben comprarse, construirse o alquilarse.

60.30. El método Greenfield es conceptualmente similar al método de exceso de ganancias. Sin embargo, en lugar de restar los cargos por activos contributivos del flujo de efectivo para reflejar la contribución de los activos contributivos, el

Traducción libre, no autorizada, realizada por Wilmar Franco Franco, para uso personal y educativo. No reproducir sin la autorización expresa del propietario de los derechos de copyright.

método Greenfield supone que el propietario del activo sujeto tendría que construir, comprar o alquilar los activos contributivos. Al construir o comprar los activos contributivos, se usa el costo de un activo de reemplazo de utilidad equivalente en lugar de un costo de reproducción.

60.31. El método Greenfield se utiliza a menudo para estimar el valor de los activos intangibles "habilitadores", como los acuerdos de franquicia y el espectro de transmisión.

60.32. Los pasos clave para aplicar el método Greenfield son:

- (a) preparar proyecciones de ingresos, gastos, gastos de capital y necesidades de capital de trabajo para la empresa asumiendo que el activo intangible en cuestión es el único activo propiedad de la empresa en cuestión en la fecha de valoración, incluido el período de tiempo necesario para "aumentar" a niveles estabilizados,
- (b) estimar el momento y el monto de los gastos relacionados con la adquisición, creación o alquiler de todos los demás activos necesarios para operar el negocio en cuestión,
- (c) utilizando una tasa de descuento adecuada para el negocio, valor presente los flujos de efectivo futuros para determinar el valor del negocio sujeto con solo el intangible sujeto en su lugar, y
- (d) si es apropiado para el propósito de la valuación (véanse los párrafos 110.1-110.4), calcule y agregue el TAB para el activo intangible sujeto.

Método de distribuidor

60.33. El método del distribuidor, a veces denominado método desagregado, es una variación del método de ganancias en exceso de períodos múltiples que a veces se utiliza para valorar los activos intangibles relacionados con el cliente. La teoría subyacente del método del distribuidor es que se espera que las empresas que se componen de varias funciones generen ganancias asociadas con cada función. Dado que los distribuidores generalmente solo realizan funciones relacionadas con la distribución de productos a los clientes en lugar del desarrollo de la propiedad intelectual o la fabricación, la información sobre los márgenes de beneficio obtenidos por los distribuidores se utiliza para estimar el exceso de ganancias atribuible a los activos intangibles relacionados con el cliente.

60.34. El método del distribuidor es apropiado para valorar los activos intangibles relacionados con el cliente cuando se considera que otro activo intangible (por ejemplo, tecnología o una marca) es el activo intangible principal o más significativo y se valora según un método de exceso de ganancias de varios períodos.

60.35. Los pasos clave para aplicar el método del distribuidor son:

- (a) preparar proyecciones de ingresos asociados con las relaciones existentes con los clientes. Esto debería reflejar el crecimiento esperado en los ingresos de los clientes existentes, así como los efectos de la pérdida de clientes.
- (b) identificar distribuidores comparables que tienen relaciones con clientes similares al negocio en cuestión y calcular los márgenes de beneficio logrados por esos distribuidores,
- (c) aplicar el margen de beneficio del distribuidor a los ingresos proyectados,
- (d) identificar los activos contributivos relacionados con el desempeño de una función de distribución que son necesarios para lograr los ingresos y gastos previstos. Generalmente, los activos contributivos de los distribuidores incluyen capital de trabajo, activos fijos y mano de obra. Sin embargo, los distribuidores rara vez requieren otros activos como marcas comerciales o tecnología. El nivel de activos contributivos requeridos también debe ser consistente con los participantes que realizan solo una función de distribución,
- (e) determinar la tasa de rendimiento apropiada de cada activo contributivo en base a una evaluación del riesgo asociado con ese activo,
- (f) en cada período de pronóstico, deducir los rendimientos requeridos sobre los activos contributivos de la ganancia del distribuidor pronosticada para llegar a las ganancias en exceso atribuibles solo al activo intangible sujeto,
- (g) determinar la tasa de descuento apropiada para el activo intangible sujeto y valor presente el exceso de ganancias, y
- (h) si es apropiado para el propósito de la valuación (véanse los párrafos 110.1-110.4), calcule y agregue el TAB para el activo intangible sujeto.

70. Enfoque de costos

Traducción libre, no autorizada, realizada por Wilmar Franco Franco, para uso personal y educativo. No reproducir sin la autorización expresa del propietario de los derechos de copyright.

70.1. Según el enfoque del costo, el valor de un activo intangible se determina con base en el costo de reposición de un activo similar o un activo que proporciona un potencial de servicio o utilidad similar.

70.2. Los valuadores deben cumplir con los párrafos 60.2 y 60.3 del IVS 105 Enfoques y métodos de valoración al determinar si aplicar el enfoque del costo a la valoración de activos intangibles.

70.3. De acuerdo con estos criterios, el enfoque de costos se usa comúnmente para activos intangibles como los siguientes:

- (a) software de terceros adquirido,
- (b) software no comercializable desarrollado internamente y utilizado internamente, y
- (c) mano de obra reunida.

70.4. El enfoque de costos se puede utilizar cuando no se puede aplicar ningún otro enfoque; sin embargo, un valuador debe intentar identificar un método alternativo antes de aplicar el enfoque del costo en situaciones donde el activo sujeto no cumple con los criterios en los párrafos 60.2 y 60.3 del IVS 105 Enfoques y Métodos de Valuación.

70.5. En términos generales, hay dos métodos principales que se incluyen en el enfoque de costos: costo de reemplazo y costo de reproducción. Sin embargo, muchos activos intangibles no tienen una forma física que se pueda reproducir y los activos como el software, que se puede reproducir, generalmente obtienen valor de su función / utilidad en lugar de sus líneas exactas de código. Como tal, el costo de reposición se aplica más comúnmente a la valoración de activos intangibles.

70.6. El método del costo de reemplazo supone que un participante no pagaría más por el activo que el costo en el que se incurriría para reemplazar el activo con un sustituto de utilidad o funcionalidad comparable.

70.7. Los valuadores deben considerar lo siguiente al aplicar el método del costo de reemplazo:

- (a) los costos directos e indirectos de reemplazar la utilidad del activo, incluida la mano de obra, los materiales y los gastos generales,
- (b) si el activo intangible sujeto está sujeto a obsolescencia. Si bien los activos intangibles no se vuelven funcional o físicamente obsoletos, pueden estar sujetos a obsolescencia económica,
- (c) si es apropiado incluir un margen de beneficio sobre los costos incluidos. Un activo adquirido de un tercero probablemente reflejaría sus costos asociados con la creación del activo, así como alguna forma de ganancia para proporcionar un retorno de la inversión. Como tal, bajo bases de valor (ver IVS 104 Bases de valor) que asumen una transacción hipotética, puede ser apropiado incluir un margen de beneficio asumido en los costos. Como se indica en IVS 105 Enfoques y métodos de valoración, se presume que los costos desarrollados con base en estimaciones de terceros ya reflejan un margen de beneficio, y
- (d) También se pueden incluir los costos de oportunidad, que reflejan los costos asociados con no tener el activo intangible sujeto en su lugar durante algún período de tiempo durante su creación.

80. Consideraciones especiales para activos intangibles

80.1. Las siguientes secciones abordan una lista no exhaustiva de temas relevantes para la valoración de activos intangibles.

- (a) Tasas de descuento / Tasas de rendimiento para activos intangibles (sección 90).
- (b) Vidas económicas de activos intangibles (sección 100).
- (c) Beneficio de amortización de impuestos (sección 110).

90. Tasas de descuento / Tasas de rendimiento para activos intangibles

90.1. La selección de tasas de descuento para activos intangibles puede ser un desafío ya que la evidencia de mercado observable de tasas de descuento para activos intangibles es rara. La selección de una tasa de descuento para un activo intangible generalmente requiere un juicio profesional significativo.

90.2. Al seleccionar una tasa de descuento para un activo intangible, los valuadores deben realizar una evaluación de los riesgos asociados con el activo intangible sujeto y considerar índices de referencia de tasas de descuento observables.

90.3. Al evaluar los riesgos asociados con un activo intangible, un valuador debe considerar factores que incluyen los siguientes:

- (a) Los activos intangibles suelen tener un riesgo mayor que los activos tangibles.
- (b) si un activo intangible está altamente especializado para su uso actual, puede tener un riesgo mayor que los activos con múltiples usos potenciales,
- (c) los activos intangibles individuales pueden tener más riesgo que los grupos de activos (o negocios),
- (d) Los activos intangibles utilizados en funciones de riesgo (a veces denominadas no rutinarias) pueden tener un riesgo mayor que los activos intangibles utilizados en actividades de menor riesgo o rutinarias. Por ejemplo, los activos intangibles utilizados en actividades de investigación y desarrollo pueden tener un riesgo mayor que los utilizados en la entrega de productos o servicios existentes.
- (e) la vida del activo. Al igual que en otras inversiones, los activos intangibles con una vida útil más larga a menudo se consideran de mayor riesgo, en igualdad de condiciones.
- (f) Los activos intangibles con flujos de efectivo más fácilmente estimables, como la cartera de pedidos, pueden tener un riesgo menor que los activos intangibles similares con flujos de efectivo menos estimables, como las relaciones con los clientes.

90.4. Los puntos de referencia de las tasas de descuento son tasas que se pueden observar en función de la evidencia del mercado o de las transacciones observadas. Las siguientes son algunas de las tasas de referencia que un valuador debe considerar:

- (a) tasas libres de riesgo con vencimientos similares a la vida del activo intangible sujeto,
- (b) costo de la deuda o tasas de endeudamiento con vencimientos similares a la vida del activo intangible sujeto,
- (c) costo de capital o tasas de capital o rendimiento para los participantes del activo intangible sujeto,
- (d) costo de capital promedio ponderado (WACC) de los participantes para el activo intangible sujeto o de la empresa que posee / utiliza el activo intangible sujeto,
- (e) en contextos que involucran una adquisición comercial reciente, incluido el activo intangible en cuestión, se debe considerar la Tasa Interna de Retorno (TIR) para la transacción, y
- (f) en contextos que impliquen una valoración de todos los activos de una empresa, el valuador debe realizar un análisis de rendimiento promedio ponderado de los activos (WARA) para confirmar la razonabilidad de las tasas de descuento seleccionadas.

100. Vidas económicas de activos intangibles

100.1. Una consideración importante en la valoración de un activo intangible, particularmente bajo el enfoque de ingresos, es la vida económica del activo. Este puede ser un período finito limitado por factores legales, tecnológicos, funcionales o económicos; otros activos pueden tener una vida indefinida. La vida económica de un activo intangible es un concepto diferente a la vida útil restante a efectos contables o fiscales.

100.2. Los factores legales, tecnológicos, funcionales y económicos deben considerarse individualmente y en conjunto al hacer una evaluación de la vida económica. Por ejemplo, una tecnología farmacéutica protegida por una patente puede tener una vida legal restante de cinco años antes de la expiración de la patente, pero se puede esperar que un medicamento de la competencia con una eficacia mejorada llegue al mercado en tres años. Esto podría hacer que la vida económica de la patente se evalúe en solo tres años. En contraste, la vida económica esperada de la tecnología podría extenderse más allá de la vida de la patente si el conocimiento asociado con la tecnología tuviera valor en la producción de un medicamento genérico más allá del vencimiento de la patente.

100.3. Al estimar la vida económica de un activo intangible, un valuador también debe considerar el patrón de uso o reemplazo. Ciertos activos intangibles pueden ser reemplazados abruptamente cuando se encuentra disponible una alternativa nueva, mejor o más barata, mientras que otros pueden reemplazarse lentamente con el tiempo, como cuando un desarrollador de software lanza una nueva versión de software cada año pero solo reemplaza una parte del código existente con cada nueva versión.

100.4. Para los intangibles relacionados con el cliente, el desgaste es un factor clave para estimar la vida económica, así como los flujos de efectivo utilizados para valorar los intangibles relacionados con el cliente. El desgaste aplicado en la valoración de activos intangibles es una cuantificación de las expectativas con respecto a las pérdidas futuras de los clientes.

Si bien es una estimación prospectiva, la deserción a menudo se basa en observaciones históricas de la deserción.

100.5. Hay varias formas de medir y aplicar el desgaste histórico:

- (a) Se puede suponer una tasa constante de pérdida (como porcentaje del saldo del año anterior) durante la vida de las relaciones con el cliente si la pérdida del cliente no parece depender de la antigüedad de la relación con el cliente.
- (b) Se puede utilizar una tasa de pérdida variable durante la vida de las relaciones con el cliente si la pérdida del cliente depende de la antigüedad de la relación con el cliente. En tales circunstancias, por lo general, los clientes nuevos o más jóvenes se pierden a un ritmo mayor que las relaciones con los clientes más antiguos y establecidos.
- (c) la deserción puede medirse en función de los ingresos o del número de clientes / recuento de clientes, según corresponda, en función de las características del grupo de clientes,
- (d) Es posible que los clientes deban separarse en diferentes grupos. Por ejemplo, una empresa que vende productos a distribuidores y minoristas puede experimentar diferentes tasas de deserción para cada grupo. Los clientes también pueden segregarse en función de otros factores, como la geografía, el tamaño del cliente y el tipo de producto o servicio adquirido, y
- (e) el período utilizado para medir la deserción puede variar según las circunstancias. Por ejemplo, para una empresa con suscriptores mensuales, un mes sin ingresos de un cliente en particular indicaría una pérdida de ese cliente. Por el contrario, en el caso de productos industriales más grandes, es posible que un cliente no se considere "perdido" a menos que no haya habido ventas a ese cliente durante un año o más.

100.6. La aplicación de cualquier factor de deserción debe ser coherente con la forma en que se midió la deserción. La aplicación correcta del factor de deserción en el primer año de proyección (y por lo tanto, todos los años posteriores) debe ser consistente con la forma de medición.

- (a) Si la deserción se mide en función del número de clientes al comienzo del período frente al final del período (generalmente un año), el factor de deserción debe aplicarse utilizando una convención de "mitad de período" para el primer año de proyección (como generalmente se asume que los clientes se perdieron durante todo el año). Por ejemplo, si la deserción se mide observando el número de clientes al comienzo del año (100) versus el número que queda al final del año (90), en promedio la empresa tuvo 95 clientes durante ese año, asumiendo que se perdieron uniformemente durante todo el año. Aunque la tasa de deserción podría describirse como un 10%, solo la mitad de esa tasa debería aplicarse en el primer año.
- (b) Si la deserción se mide analizando los ingresos anuales o el recuento de clientes, el factor de deserción resultante generalmente se debe aplicar sin un ajuste a mitad del período. Por ejemplo, si la deserción se mide observando la cantidad de clientes que generaron ingresos en el año 1 (100) versus la cantidad de esos mismos clientes que tuvieron ingresos en el año 2 (90), la aplicación sería diferente aunque la tasa de deserción podría nuevamente se describirá como 10%.

100.7. La deserción basada en los ingresos puede incluir el crecimiento de los ingresos de los clientes existentes, a menos que se realicen ajustes. Por lo general, es una buena práctica realizar ajustes para separar el crecimiento y el desgaste en la medición y la aplicación.

100.8. Es una mejor práctica para los valuadores ingresar los ingresos históricos en el modelo que se está utilizando y verificar qué tan fielmente predice los ingresos reales de los clientes existentes en los años siguientes. Si el desgaste se ha medido y aplicado adecuadamente, el modelo debe ser razonablemente preciso. Por ejemplo, si las estimaciones de la deserción futura se desarrollaron basándose en la deserción histórica observada desde 20X0 hasta 20X5, un valuador debe ingresar los ingresos del cliente de 20X0 en el modelo y verificar si predice con precisión los ingresos obtenidos de los clientes existentes en 20X1, 20X2, etc.

110. Beneficio de amortización fiscal (TAB)

Traducción libre, no autorizada, realizada por Wilmar Franco Franco, para uso personal y educativo. No reproducir sin la autorización expresa del propietario de los derechos de copyright.

110.1. En muchas jurisdicciones fiscales, los activos intangibles se pueden amortizar a efectos fiscales, lo que reduce la carga fiscal del contribuyente y aumenta efectivamente los flujos de efectivo. Dependiendo del propósito de una valoración y del método de valoración utilizado, puede ser apropiado incluir el valor de TAB en el valor del intangible.

110.2. Si se utiliza el enfoque de mercado o de costo para valorar un activo intangible, el precio pagado para crear o comprar el activo ya reflejaría la capacidad de amortizar el activo. Sin embargo, en el enfoque de ingresos, un TAB debe calcularse e incluirse explícitamente, si corresponde.

110.3. Para algunos propósitos de valuación, tales como información financiera, la base de valor apropiada asume una venta hipotética del activo intangible sujeto. Generalmente, para esos propósitos, debe incluirse un TAB cuando se usa el enfoque de ingresos porque un participante típico podría amortizar un activo intangible adquirido en tal transacción hipotética. Para otros propósitos de valuación, la transacción asumida puede ser de una empresa o grupo de activos. Para esas bases de valor, puede ser apropiado incluir un TAB solo si la transacción da como resultado un aumento en la base para los activos intangibles.

110.4. Existe cierta diversidad en la práctica relacionada con la tasa de descuento adecuada que se utilizará para calcular un TAB. Los valuadores pueden utilizar cualquiera de los siguientes:

- (a) una tasa de descuento apropiada para una empresa que utiliza el activo en cuestión, como un costo de capital promedio ponderado. Los defensores de este punto de vista creen que, dado que la amortización se puede utilizar para compensar los impuestos sobre cualquier ingreso producido por la empresa, se debería utilizar una tasa de descuento adecuada para la empresa en su conjunto, o
- (b) una tasa de descuento apropiada para el activo sujeto (es decir, la que se usa en la valuación del activo). Los defensores de este punto de vista creen que la valoración no debe asumir que el propietario del activo sujeto tiene operaciones e ingresos separados del activo sujeto y que la tasa de descuento utilizada en el cálculo del TAB debe ser la misma que la utilizada en la valuación del activo sujeto..

IVS 220 Pasivos no financieros

Contenido	Párrafos
Visión general	10
Introducción	20
Bases de valor	30
Enfoques y métodos de valoración	40
Enfoque de mercado	50
Enfoque de ingresos	60
Enfoque de costos	70
Consideraciones especiales para no financieros	80
Tasas de descuento para labilidades no financieras	90
Estimación de flujos de efectivo y márgenes de riesgo	100
Restricciones a las transferencias	110
Impuestos	120

10. Resumen

10.1 Los principios contenidos en las Normas Generales se aplican a las valoraciones de pasivos no financieros y valoraciones con un componente de pasivo no financiero. Esta norma contiene requisitos adicionales que se aplican a las valoraciones de pasivos no financieros.

10.2 Con respecto a la determinación de las tasas de descuento y los márgenes de riesgo, en circunstancias en las que el IVS 105 Enfoques y métodos de valoración (véanse los párrafos 50.29 a 50.31) entra en conflicto con el IVS 220 Pasivos no financieros, los valuadores deben aplicar los principios de las secciones 90 y 100 de esta norma en las valoraciones de pasivos no financieros.

20. Introducción

20.1. A los efectos del IVS 220 Pasivos no financieros, los pasivos no financieros se definen como aquellos pasivos que requieren una obligación de desempeño no monetaria para proporcionar bienes o servicios.

20.2 Una lista no exhaustiva de pasivos que pueden requerir en parte o en su totalidad un cumplimiento no monetario y estar sujetos a IVS 220 Pasivos no financieros incluye: ingresos diferidos o pasivos contractuales, garantías, pasivos ambientales, obligaciones de retiro de activos, ciertas obligaciones contingentes obligaciones de contraprestación, programas de fidelización, contratos de compraventa de energía, determinadas reservas y contingencias de litigios, y determinadas indemnizaciones y garantías.

20.3 Aunque ciertos pasivos de contraprestación contingente pueden requerir una obligación de desempeño que no sea en efectivo, dichos pasivos no se incluyen en el alcance del IVS 220 Pasivos no financieros.

20.4 La parte que asume un pasivo no financiero generalmente requiere un margen de beneficio en el esfuerzo de cumplimiento para compensar el esfuerzo incurrido y el riesgo asumido por la entrega de bienes o servicios.

20.5 Para los pasivos financieros, el cumplimiento de efectivo es típicamente la única obligación de desempeño y no se necesita compensación adicional por el esfuerzo de cumplimiento. Dado que el cumplimiento de efectivo es la única obligación de desempeño para los pasivos financieros, la simetría activo-pasivo con mayor frecuencia permite a los valuadores evaluar el pasivo sujeto utilizando un marco de activos.

20.6 La simetría activo-pasivo normalmente no existe para los pasivos no financieros debido a la obligación de desempeño de proporcionar bienes y servicios para satisfacer el pasivo y la compensación adicional por dicho esfuerzo. Como tal, los pasivos no financieros se valorarán con mayor frecuencia utilizando un marco de pasivos.

20.7 En los casos en que la contraparte reconoce un activo correspondiente, el valuador debe evaluar si los valores reflejarían la simetría activo-pasivo en circunstancias consistentes con la base del valor. Ciertas bases de valor emitidas por entidades / organizaciones distintas del IVSC requieren la consideración y conciliación específicas con un activo

correspondiente bajo ciertas circunstancias. El valuador debe comprender y seguir la regulación, la jurisprudencia y otras pautas interpretativas relacionadas con esas bases de valor a la fecha de valuación (ver IVS 200 Negocios e intereses comerciales, párrafo 30.2). Los casos en los que el valuador debe conciliar el valor de un activo correspondiente serán raros, las razones incluyen:

- (a) Los pasivos no financieros a menudo no tienen un activo correspondiente registrado reconocido por la contraparte (por ejemplo, pasivo ambiental), o solo pueden transferirse junto con otro activo (por ejemplo, un automóvil y la garantía relacionada solo se transfieren juntos).
- (b) El activo correspondiente de un pasivo no financiero puede estar en manos de numerosas partes para las que no es práctico identificar y conciliar los valores del activo.
- (c) El mercado de activos y pasivos no financieros a menudo es muy poco líquido, lo que da como resultado información asimétrica, márgenes entre precios altos de compra y venta y asimetría entre activos y pasivos.

20.8 Los participantes que realizan transacciones con mayor frecuencia en el pasivo no financiero sujeto pueden no ser las empresas comparables y los competidores de la entidad que tiene el pasivo no financiero sujeto. Los ejemplos incluyen compañías de seguros, emisores de garantías de terceros y más. El valuador debe considerar si existe un mercado, o participantes, fuera de la industria inmediata en la que opera la entidad que tiene el pasivo no financiero sujeto.

20.9 Las valoraciones de los pasivos no financieros se realizan para diversos fines. Es responsabilidad del valuador comprender el propósito de una valuación y si los pasivos no financieros deben valorarse, ya sea por separado o agrupados con otros activos. A continuación se proporciona una lista no exhaustiva de ejemplos de circunstancias que comúnmente incluyen un componente de valuación de pasivos no financieros:

- (a) A los efectos de la presentación de informes financieros, a menudo se requieren valoraciones de pasivos no financieros en relación con la contabilidad de combinaciones de negocios, adquisiciones y ventas de activos y análisis de deterioro.
- (b) A los efectos de la presentación de informes fiscales, las valoraciones de los pasivos no financieros a menudo son necesarias para los análisis de precios de transferencia, la planificación y presentación de informes de impuestos sobre sucesiones y donaciones, y los análisis de impuestos ad valorem.
- (c) Los pasivos no financieros pueden ser objeto de litigio, requiriendo un análisis de valoración en determinadas circunstancias.
- (d) A los valuadores a veces se les pide que valoren los pasivos no financieros como parte de los compromisos generales de consultoría, préstamos colaterales y soporte transaccional.

30. Bases de valor

30.1 De acuerdo con la NIV 104 Bases de valor, un valuador debe seleccionar las bases de valor apropiadas al valorar pasivos no financieros.

30.2 A menudo, las valoraciones de pasivos no financieros se realizan utilizando bases de valor definidas por entidades / organizaciones distintas del IVSC (algunos ejemplos de las cuales se mencionan en IVS 104 Bases de valor) y el valuador debe comprender y seguir la regulación, la jurisprudencia, y otra guía interpretativa relacionada con esas bases de valor a la fecha de valuación (ver IVS 200 Negocios e Intereses Comerciales, párrafo 30.2).

40. Enfoques y métodos de valoración

40.1 Los elementos de los tres enfoques de valoración descritos en la NIV 105 Enfoques de valoración (enfoque de mercado, ingresos y costos) pueden aplicarse todos a la valoración de pasivos no financieros. Los métodos descritos a continuación pueden exhibir elementos de más de un enfoque. Si es necesario que el valuador clasifique un método bajo uno de los tres enfoques, el valuador debe usar su juicio al tomar la determinación y no necesariamente depender de la clasificación a continuación.

40.2 Al seleccionar un enfoque y método, además de los requisitos de esta norma, un valuador debe seguir los requisitos del IVS 105 Enfoques de valoración, incluido el párrafo 10.3.

50. Enfoque de mercado

50.1 Bajo el enfoque de mercado, el valor de un pasivo no financiero se determina por referencia a la actividad del mercado (por ejemplo, transacciones que involucran pasivos no financieros idénticos o similares).

50.2 Las transacciones que involucran pasivos no financieros con frecuencia también incluyen otros activos, como combinaciones de negocios que incluyen activos tangibles e intangibles.

50.3 Las transacciones que involucran pasivos no financieros independientes son poco frecuentes en comparación con las transacciones de negocios y activos.

50.4 Si bien las transacciones independientes de pasivos no financieros son poco frecuentes, los valuadores deben considerar las indicaciones de valor relevantes basadas en el mercado. Aunque tales indicaciones basadas en el mercado pueden no proporcionar suficiente información para aplicar el enfoque de mercado, el uso de insumos basados en el mercado debe maximizarse en la aplicación de otros enfoques.

50.5 Una lista no exhaustiva de tales indicaciones de valor de mercado incluye:

- (a) Fijación de precios de terceros para proporcionar productos idénticos o similares al pasivo no financiero sujeto (por ejemplo, ingresos diferidos),
- (b) Precios de pólizas de garantía emitidas por terceros para obligaciones idénticas o similares,
- (c) El monto de conversión monetario prescrito según lo publicado por los participantes para ciertas obligaciones de recompensa por lealtad,
- (d) El precio negociado por los derechos de valor contingente (CVR) con similitudes con el pasivo no financiero sujeto (por ejemplo, contraprestación contingente),
- (e) Tasas de rendimiento observadas para fondos de inversión que invierten en pasivos no financieros (por ejemplo, financiación de litigios).

50.6 Los valuadores deben cumplir con los párrafos 20.2 y 20.3 del IVS 105 Enfoques y métodos de valoración al determinar si aplicar el enfoque de mercado a la valoración de pasivos no financieros.

50.7 La naturaleza diversa de muchos pasivos no financieros y el hecho de que los pasivos no financieros rara vez se negocian por separado de otros activos significa que rara vez es posible encontrar evidencia de mercado de transacciones que involucren pasivos no financieros similares.

50.8 Cuando se disponga de evidencia de precios de mercado, los valuadores deben considerar ajustes a estos para reflejar las diferencias entre el pasivo no financiero sujeto y los involucrados en las transacciones. Estos ajustes son necesarios para reflejar las características diferenciadoras del pasivo no financiero sujeto y los involucrados en las transacciones. Estos ajustes solo pueden determinarse a un nivel cualitativo, más que cuantitativo. Sin embargo, la necesidad de ajustes cualitativos significativos podría indicar que otro enfoque sería más apropiado para la valoración.

50.9 En ciertos casos, un valuador puede basarse en precios de mercado o evidencia de un activo correspondiente al pasivo no financiero sujeto. En tales casos, el valuador debe considerar la capacidad de una entidad para transferir el pasivo no financiero sujeto, si el activo y el precio relacionado del activo reflejan esas mismas restricciones, y si deben incluirse ajustes para reflejar las restricciones. El valuador debe tener cuidado de determinar si las restricciones de transferencia son características del pasivo no financiero sujeto (por ejemplo, un mercado sin liquidez) o restricciones que son características de la entidad (por ejemplo, dificultades financieras).

50.10 El método de transacciones comparables, también conocido como el método de transacciones de referencia, es generalmente el único método de enfoque de mercado que se puede aplicar para valorar los pasivos no financieros.

50.11 En raras circunstancias, un valor suficientemente similar a un pasivo no financiero sujeto podría cotizar en bolsa, lo que permitiría el uso del método de la compañía pública de referencia. Un ejemplo de dichos valores son los derechos de valor contingente que están vinculados al rendimiento de un producto o tecnología en particular.

Métodos de enfoque de mercado

50.12 Un método para valorar pasivos no financieros según el Enfoque de mercado se denomina a menudo Método de arriba hacia abajo.

Método de arriba hacia abajo

50.13 Según el método descendente, la valoración de los pasivos no financieros se basa en la premisa de que se dispone de indicaciones fiables de fijación de precios basadas en el mercado para la obligación de desempeño.

50.14 Un participante que cumpla con la obligación de entregar el producto o los servicios asociados con el pasivo no financiero podría teóricamente fijar el precio del pasivo deduciendo los costos ya incurridos para la obligación de cumplimiento, más un margen sobre esos costos, del precio de mercado de los servicios.

50.15 Cuando se utiliza información de mercado para determinar el valor del pasivo no financiero sujeto, el descuento generalmente no es necesario porque los efectos del descuento se incorporan en los precios de mercado observados.

50.16 Los pasos clave para aplicar un método descendente son:

- (a) Determine el precio de mercado del cumplimiento no monetario.
- (b) Determine los costos ya incurridos y los activos utilizados por el cedente. La naturaleza de tales costos diferirá dependiendo del pasivo no financiero sujeto. Por ejemplo, para los ingresos diferidos, los costos consistirán principalmente en los costos de ventas y marketing en los que ya se ha incurrido al generar el pasivo no financiero.
- (c) Determine un margen de beneficio razonable sobre los costos ya incurridos.
- (d) Reste los costos incurridos y benefíciense del precio de mercado.

60. Enfoque de ingresos

60.1 Bajo el enfoque de ingresos, el valor de un pasivo no financiero se determina a menudo por referencia al valor presente de los costos para cumplir con la obligación más un margen de utilidad que se requeriría para asumir el pasivo.

60.2 Los valuadores deben cumplir con los párrafos 40.2 y 40.3 del IVS 105 Enfoques y métodos de valoración al determinar si aplicar el enfoque de ingresos a la valoración de pasivos no financieros.

Métodos de enfoque de ingresos

60.3 El método principal para valorar los pasivos no financieros según el enfoque de ingresos se denomina a menudo el método de abajo hacia arriba.

Método.

Método ascendente

60.4 Según el método ascendente, el pasivo no financiero se mide como los costos (que pueden incluir o no ciertos gastos generales) requeridos para cumplir con la obligación de desempeño, más un margen razonable sobre esos costos, descontados al valor presente..

60.5 Los pasos clave para aplicar un método ascendente son:

- (a) Determinar los costos requeridos para cumplir con la obligación de desempeño. Dichos costos incluirán los costos directos para cumplir con la obligación de desempeño, pero también pueden incluir costos indirectos tales como cargos por el uso de activos contributivos. Los costos de cumplimiento representan aquellos costos que están relacionados con el cumplimiento de la obligación de desempeño que genera el pasivo no financiero. Los costos incurridos como parte de las actividades de venta antes de la fecha de adquisición deben excluirse del esfuerzo de cumplimiento.
 1. Los cargos por activos contributivos deben incluirse en los costos de cumplimiento cuando dichos activos serían necesarios para cumplir con la obligación y el costo relacionado no se registra de otro modo en el estado de resultados.

2. En casos limitados, además de los costos directos e indirectos, puede ser apropiado incluir los costos de oportunidad. Por ejemplo, en la concesión de licencias de propiedad intelectual simbólica, los costos directos e indirectos de cumplimiento pueden ser nominales. Sin embargo, si la obligación reduce la capacidad de monetizar el activo subyacente (en un acuerdo de licencia exclusiva, por ejemplo), entonces el valuador debería considerar cómo los participantes contabilizarían los costos de oportunidad potenciales asociados con el pasivo no financiero.
 - (b) Determine un margen razonable en el esfuerzo de cumplimiento. En la mayoría de los casos, puede ser apropiado incluir un margen de beneficio asumido sobre ciertos costos que puede expresarse como un beneficio objetivo, ya sea una suma global o un porcentaje de retorno sobre el costo o el valor. Un punto de partida inicial puede ser utilizar la ganancia operativa de la entidad que mantiene el pasivo no financiero sujeto. Sin embargo, esta metodología asume que el margen de beneficio sería proporcional a los costos incurridos. En muchas circunstancias, existe una justificación para asumir márgenes de beneficio que no son proporcionales a los costos. En tales casos, los riesgos asumidos, el valor agregado o los intangibles aportados al esfuerzo de cumplimiento no son los mismos que los aportados en la fecha previa a la medición. Cuando los costos se deriven de precios reales, cotizados o estimados por terceros proveedores o contratistas,
 - (c) Determine el momento del cumplimiento y el descuento al valor presente. La tasa de descuento debe tener en cuenta el valor del dinero en el tiempo y el riesgo de incumplimiento. Por lo general, es preferible reflejar el impacto de la incertidumbre, como los cambios en los costos de cumplimiento anticipados y el margen de cumplimiento, a través de los flujos de efectivo, en lugar de la tasa de descuento.
 - (d) Cuando los costos de cumplimiento se derivan de un porcentaje de los ingresos, los valuadores deben considerar si los costos de cumplimiento ya incluyen implícitamente el impacto del descuento. Por ejemplo, el pago por adelantado de los servicios puede resultar en un descuento, ya que uno esperaría pagar menos por el mismo servicio en comparación con el pago durante la vigencia del contrato. Como resultado, los costos derivados también pueden contener un descuento implícito y puede que no sea necesario realizar más descuentos.

70. Enfoque de costos

70.1 El enfoque del costo tiene una aplicación limitada para los pasivos no financieros, ya que los participantes típicamente esperan un rendimiento del esfuerzo de cumplimiento.

70.2 Los valuadores deben cumplir con los párrafos 60.2 y 60.3 del IVS 105 Enfoques y métodos de valoración al determinar si aplicar el enfoque del costo a la valoración de pasivos no financieros.

80. Consideraciones especiales para pasivos no financieros

80.1 Las siguientes secciones abordan una lista no exhaustiva de temas relevantes para la valoración de pasivos no financieros.

- (a) Tasas de descuento para pasivos no financieros (sección 90)
- (b) Estimación de los flujos de efectivo y los márgenes de riesgo (sección 100)
- (c) Restricciones a la transferencia (sección 110)
- (d) Impuestos (sección 120)

90. Tasas de descuento para pasivos no financieros

90.1 Una base fundamental para el enfoque de ingresos es que los inversores esperan recibir un rendimiento de sus inversiones y que dicho rendimiento debe reflejar el nivel de riesgo percibido en la inversión.

90.2 La tasa de descuento debe tener en cuenta el valor del dinero en el tiempo y el riesgo de incumplimiento. El riesgo de incumplimiento es típicamente una función del riesgo de contraparte (es decir, el riesgo crediticio de la entidad obligada a cumplir con el pasivo) (véase el párrafo 60.5c de esta Norma).

90.3 Ciertas bases de valor emitidas por entidades / organizaciones distintas del IVSC pueden requerir que la tasa de descuento contabilice específicamente los riesgos específicos del pasivo. El valuador debe comprender y seguir la regulación, la jurisprudencia y otras pautas interpretativas relacionadas con esas bases de valor a la fecha de valuación (ver IVS 200 Negocios e intereses comerciales, párrafo 30.2).

90.4 Los valuadores deben considerar el plazo del pasivo no financiero sujeto al determinar los datos de entrada apropiados para el valor del dinero en el tiempo y el riesgo de incumplimiento.

90.5 En determinadas circunstancias, el valuador puede ajustar explícitamente los flujos de efectivo por riesgo de incumplimiento.

90.6 Lo que un participante tendría que pagar para tomar prestados los fondos necesarios para satisfacer la obligación puede proporcionar información que ayude a cuantificar el riesgo de incumplimiento.

90.7 Dada la naturaleza a largo plazo de ciertos pasivos no financieros, el valuador debe considerar si la inflación se ha incorporado a los flujos de efectivo estimados y debe asegurarse de que la tasa de descuento y las estimaciones de flujo de efectivo se preparen de manera consistente.

100. Estimación de flujos de efectivo y márgenes de riesgo

100.1 Los principios contenidos en la NIV 105 Enfoques y métodos de valoración pueden no aplicarse a las valoraciones de pasivos no financieros y valoraciones con un componente de pasivo no financiero (ver NIV 105 Enfoques y métodos de valoración, párrafos 50.12-50.19). Los valuadores deben aplicar los principios de las secciones 90 y 100 de esta norma en las valoraciones de pasivos no financieros.

100.2 Los pronósticos de flujo de efectivo de pasivos no financieros a menudo implican el modelado explícito de múltiples escenarios de posible flujo de efectivo futuro para derivar un pronóstico de flujo de efectivo esperado ponderado por la probabilidad. Este método a menudo se conoce como el método basado en escenarios (SBM). El SBM también incluye ciertos

técnicas de simulación como la simulación de Monte Carlo. El SBM se usa comúnmente cuando los pagos futuros no se definen contractualmente, sino que varían según los eventos futuros. Cuando los flujos de efectivo del pasivo no financiero son una función de factores de riesgo sistemáticos, el valuador debe considerar la idoneidad del SBM y puede necesitar utilizar otros métodos como los modelos de valoración de opciones (OPM).

100.3 Las consideraciones al estimar los flujos de efectivo incluyen el desarrollo e incorporación de supuestos explícitos, en la medida de lo posible. Una lista no exhaustiva de tales supuestos puede incluir:

- (a) Los costes en los que incurriría un tercero al realizar las tareas necesarias para cumplir con la obligación,
- (b) Otros montos que un tercero incluiría al determinar el precio de la transferencia, incluidos, por ejemplo, inflación, gastos generales, cargos por equipos, margen de utilidad y avances en tecnología.
- (c) La medida en que el monto de los costos de un tercero o el momento de sus costos variarían en diferentes escenarios futuros y las probabilidades relativas de esos escenarios, y,
- (d) El precio que un tercero exigiría y podría esperar recibir por soportar las incertidumbres y circunstancias imprevisibles inherentes a la obligación.

100.4 Si bien los flujos de efectivo esperados (es decir, el promedio ponderado por probabilidad de los posibles flujos de efectivo futuros) incorporan los resultados esperados variables de los flujos de efectivo del activo, no tienen en cuenta la compensación que los participantes exigen por soportar la incertidumbre de los flujos de efectivo. Para los pasivos no financieros, el riesgo de pronóstico puede incluir incertidumbre, como cambios en los costos de cumplimiento anticipados y el margen de cumplimiento. La compensación por asumir dicho riesgo debe incorporarse al pago esperado a través de un margen de riesgo de flujo de efectivo o la tasa de descuento.

100.5 Dada la relación inversa entre la tasa de descuento y el valor, la tasa de descuento debe reducirse para reflejar el impacto del riesgo previsto (es decir, la compensación por asumir el riesgo debido a la incertidumbre sobre la cantidad y el calendario de los flujos de efectivo).

100.6 Si bien es posible contabilizar el riesgo pronosticado reduciendo la tasa de descuento, dada su aplicación práctica limitada, el valuador debe explicar la justificación para reducir la tasa de descuento en lugar de incorporar un margen de riesgo, o tener en cuenta específicamente la regulación, la jurisprudencia u otra interpretación orientada que requiere la

Traducción libre, no autorizada, realizada por Wilmar Franco Franco, para uso personal y educativo. No reproducir sin la autorización expresa del propietario de los derechos de copyright.

contabilización del riesgo previsto de los pasivos no financieros a través de la tasa de descuento en lugar de un margen de riesgo (véase NIV 200 Negocios e intereses comerciales, párrafo 30.2).

100.7 Al desarrollar un margen de riesgo, un valuador debe:

- (a) documentar el método utilizado para desarrollar el margen de riesgo, incluido el respaldo para su uso, y
- (b) proporcionar evidencia para la derivación del margen de riesgo, incluida la identificación de los insumos significativos y el soporte para su derivación o fuente.

100.8 Al desarrollar un margen de riesgo de flujo de efectivo, un valuador debe considerar:

- (a) la vida / plazo y/o vencimiento del activo y la consistencia de los insumos,
- (b) la ubicación geográfica del activo y/o la ubicación de los mercados en los que se negociaría,
- (c) la denominación monetaria de los flujos de efectivo proyectados, y
- (d) el tipo de flujo de efectivo contenido en el pronóstico, por ejemplo, un pronóstico de flujo de efectivo puede representar los flujos de efectivo esperados (es decir, escenarios ponderados por probabilidad), los flujos de efectivo más probables, los flujos de efectivo contractuales, etc.

100.9 Al desarrollar un margen de riesgo de flujo de efectivo, un valuador debe considerar:

- (a) Cuanto menos certeza haya en los costos de cumplimiento anticipados y el margen de cumplimiento, mayor debe ser el margen de riesgo,
- (b) Dado el plazo finito de la mayoría de los pasivos no financieros, a diferencia del tiempo indefinido para muchas valoraciones de activos y negocios, en la medida en que la experiencia emergente reduce la incertidumbre, los márgenes de riesgo deberían disminuir y viceversa.
- (c) la distribución esperada de los resultados y la posibilidad de que ciertos pasivos no financieros tengan un alto "riesgo de cola" o gravedad. Los pasivos no financieros con distribuciones amplias y alta severidad deberían tener márgenes de riesgo más altos,
- (d) los respectivos derechos y preferencias del pasivo no financiero, y/o activo relacionado, en caso de liquidación y su posición relativa dentro de la cascada de liquidación.

100.10 El margen de riesgo de flujo de efectivo debe ser la compensación que se requeriría para que una parte sea indiferente entre cumplir con un pasivo que tiene un rango de resultados posibles y uno que generará salidas de efectivo fijas.

100.11 No es necesario que un valuador lleve a cabo un proceso cuantitativo exhaustivo, pero debe tener en cuenta toda la información que esté razonablemente disponible.

110. Restricciones a la transferencia

110.1 Los pasivos no financieros a menudo tienen restricciones sobre la capacidad de transferencia. Dichas restricciones pueden ser de naturaleza contractual o una función de un mercado sin liquidez para el pasivo no financiero sujeto.

110.2 Cuando se basa en evidencia de mercado, un valuador debe considerar la capacidad de una entidad para transferir tales pasivos no financieros y si deben incluirse ajustes para reflejar las restricciones. El valuador puede necesitar determinar si las restricciones de transferencia son características del pasivo no financiero o restricciones que son características de una entidad, ya que cierta base de valor puede especificar que se considere una u otra (ver NIC 220 Pasivos no financieros, párr. 50.9).

110.3 Cuando se basa en un enfoque de ingresos en el que el valor del pasivo no financiero se estima mediante un enfoque de cumplimiento, el valuador debería determinar si un inversor requeriría un margen de riesgo adicional para tener en cuenta las limitaciones de transferencia.

120. Impuestos

Traducción libre, no autorizada, realizada por Wilmar Franco Franco, para uso personal y educativo. No reproducir sin la autorización expresa del propietario de los derechos de copyright.

120.1 Los valuadores deben utilizar flujos de efectivo antes de impuestos y una tasa de descuento antes de impuestos para la valoración de pasivos no financieros.

120.2 En determinadas circunstancias, puede ser apropiado realizar el análisis con flujos de efectivo después de impuestos y tasas de descuento. En tales casos, el valuador debe explicar la justificación para el uso de insumos después de impuestos, o anotar específicamente la regulación, la jurisprudencia u otra guía interpretativa que requiera el uso de insumos después de impuestos (ver NIV 200 Negocios e Intereses Comerciales, párrafo 30.2)..

120.3 Si se utilizan insumos después de impuestos, puede ser apropiado incluir el beneficio fiscal creado por la salida de efectivo proyectada asociada con el pasivo no financiero.

Planta y equipo IVS 300

Contenido	Párrafos
Visión general	10
Introducción	20
Bases de valor	30
Enfoques y métodos de valoración	40
Enfoque de mercado	50
Enfoque de ingresos	60
Enfoque de costos	70
Consideraciones especiales para plantas y equipos	80
Arreglos de financiamiento	90

10. Resumen

10.1. Los principios contenidos en las Normas Generales se aplican a las valoraciones de plantas y equipos. Esta norma solo incluye modificaciones, principios adicionales o ejemplos específicos de cómo se aplican las Normas Generales para las valoraciones a las que se aplica esta norma.

20. Introducción

20.1. Los elementos de planta y equipo (que a veces pueden clasificarse como un tipo de propiedad personal) son activos tangibles que generalmente son mantenidos por una entidad para su uso en la fabricación / producción o suministro de bienes o servicios, para alquilar por parte de terceros o con fines administrativos. y que se espera que se utilicen durante un periodo de tiempo.

20.2. Para el arrendamiento de maquinaria y equipo, el derecho a utilizar un artículo de maquinaria y equipo (como un derecho que surge de un arrendamiento) también seguiría la orientación de esta norma. También debe tenerse en cuenta que el "derecho de uso" de un activo podría tener una vida útil diferente a la vida útil (que toma en consideración tanto el mantenimiento preventivo como el predictivo) de la propia maquinaria y equipo subyacente y, en tales circunstancias, el Debe indicarse la vida útil.

20.3. Los activos para los cuales el mayor y mejor uso está "en uso" como parte de un grupo de activos deben valorarse utilizando supuestos consistentes. A menos que los activos pertenecientes a los subsistemas puedan razonablemente separarse independientemente de su sistema principal, entonces los subsistemas pueden valorarse por separado, teniendo supuestos consistentes dentro de los subsistemas. Esto también descenderá en cascada a subsistemas y así sucesivamente.

20.4. Los activos intangibles quedan fuera de la clasificación de activos de planta y equipo. Sin embargo, un activo intangible puede tener un impacto en el valor de los activos de planta y equipo. Por ejemplo, el valor de los patrones y las matrices a menudo está indisolublemente ligado a los derechos de propiedad intelectual asociados. El software operativo, los datos técnicos, los registros de producción y las patentes son otros ejemplos de activos intangibles que pueden tener un impacto en el valor de los activos de planta y equipo, dependiendo de si se incluyen o no en la valoración. En tales casos, el proceso de valoración implicará la consideración de la inclusión de activos intangibles y su impacto en la valoración de los activos de planta y equipo. Cuando hay un componente de activo intangible, el valuador también debe seguir el IVS 210 Activos intangibles.

20.5. Una valoración de la planta y el equipo normalmente requerirá la consideración de una serie de factores relacionados con el activo en sí, su entorno y su potencial físico, funcional y económico. Por lo tanto, todos los valuadores de plantas y equipos deberían normalmente inspeccionar los activos sujetos para determinar la condición de la planta y también para determinar si la información que se les proporciona es utilizable y está relacionada con los activos sujetos que están siendo valuados. Ejemplos de factores que pueden necesitar ser considerados bajo cada uno de estos encabezados incluyen los siguientes:

(a) Relacionado con activos:

1. la especificación técnica del activo,

Traducción libre, no autorizada, realizada por Wilmar Franco Franco, para uso personal y educativo. No reproducir sin la autorización expresa del propietario de los derechos de copyright.

2. el restante de vida útil, económica o efectiva, considerando tanto el mantenimiento preventivo como el predictivo,
3. el estado del activo, incluido el historial de mantenimiento,
4. cualquier obsolescencia funcional, física y tecnológica,
5. si el activo no se valora en su ubicación actual, los costos de desmantelamiento y remoción, y cualquier costo asociado con la ubicación existente del activo, como la instalación y la nueva puesta en servicio de los activos a su estado óptimo,
6. para maquinaria y equipo que se utilizan con fines de alquiler, las opciones de renovación del arrendamiento y otras posibilidades de finalización del arrendamiento,
7. cualquier pérdida potencial de un activo complementario, por ejemplo, la vida operativa de una máquina puede verse reducida por la duración del arrendamiento del edificio en el que se encuentra,
8. costos adicionales asociados con equipo adicional, transporte, instalación y puesta en servicio, etc., y
9. en los casos en que los costos históricos no estén disponibles para la maquinaria y equipo que puedan residir dentro de una planta durante una construcción, el valuador puede tomar referencias del contrato de Ingeniería, Adquisiciones, Construcción ("EPC").

(b) Relacionado con el medio ambiente:

1. la ubicación en relación con la fuente de la materia prima y el mercado del producto. La idoneidad de una ubicación también puede tener una vida limitada, por ejemplo, cuando las materias primas son finitas o donde la demanda es transitoria.
2. el impacto de cualquier legislación ambiental o de otro tipo que restrinja la utilización o imponga costos adicionales de operación o desmantelamiento,
3. Las sustancias radiactivas que pueden estar en cierta maquinaria y equipo tienen un impacto severo si no se usan o eliminan de manera adecuada. Esto tendrá un gran impacto en la consideración de los gastos y el medio ambiente.
4. Los desechos tóxicos que pueden ser químicos en forma de estado sólido, líquido o gaseoso deben almacenarse o eliminarse de manera profesional. Esto es fundamental para toda la fabricación industrial y
5. las licencias para operar ciertas máquinas en ciertos países pueden estar restringidas.

(c) Relacionados con la economía:

1. la rentabilidad real o potencial del activo basada en la comparación de los costos operativos con las ganancias o ganancias potenciales (ver IVS 200 Negocios y Intereses Comerciales),
2. la demanda del producto fabricado por la planta con respecto a factores macro y microeconómicos podría afectar la demanda, y
3. el potencial para que el activo tenga un uso más valioso que el uso actual (es decir, el mejor y más alto uso).

20.6. Las valoraciones de la planta y el equipo deben reflejar el impacto de todas las formas de obsolescencia en el valor.

20.7. Para cumplir con el requisito de identificar el activo o pasivo a valorar en la NIV 101 Alcance del trabajo, párrafo 20.3. (D) en la medida en que impacte en el valor, se debe considerar el grado en que el activo está adherido, o integrado con otros activos. Por ejemplo:

- (a) los activos pueden estar permanentemente unidos al terreno y no pueden ser removidos sin una demolición sustancial del activo o de cualquier estructura o edificio circundante,
- (b) una máquina individual puede ser parte de una línea de producción integrada donde su funcionalidad depende de otros activos,
- (c) un activo puede considerarse clasificado como un componente de la propiedad inmueble (por ejemplo, un sistema de calefacción, ventilación y aire acondicionado (HVAC)).

En tales casos, será necesario definir claramente qué se incluirá o excluirá de la valoración. También deben indicarse todos los supuestos especiales relacionados con la disponibilidad de activos complementarios (véase también el párrafo 20.8).

20.8. La planta y el equipo relacionados con el suministro o la prestación de servicios a un edificio a menudo están integrados dentro del edificio y, una vez instalados, no son separables de él. Estos elementos normalmente formarán parte del interés de la propiedad inmobiliaria. Los ejemplos incluyen plantas y equipos con la función principal de suministrar electricidad, gas, calefacción, refrigeración o ventilación a un edificio y equipos como ascensores. Si el propósito de la valuación requiere que estos elementos se valoren por separado, el alcance del trabajo debe incluir una declaración en el sentido de que el valor de estos elementos normalmente se incluiría en el interés de la propiedad inmueble y puede que

Traducción libre, no autorizada, realizada por Wilmar Franco Franco, para uso personal y educativo. No reproducir sin la autorización expresa del propietario de los derechos de copyright.

no sea realizable por separado. Cuando se realicen diferentes asignaciones de valoración para llevar a cabo valoraciones de los intereses inmobiliarios y de los activos de planta y equipo en la misma ubicación,

20.9. Debido a la diversa naturaleza y transportabilidad de muchos elementos de planta y equipo, normalmente se requerirán supuestos adicionales para describir la situación y circunstancias en las que se valoran los activos. Para cumplir con IVS 101 Alcance del trabajo, párrafo 20.3. (K), estos deben ser considerados e incluidos en el alcance del trabajo. Ejemplos de supuestos que pueden ser apropiados en diferentes circunstancias incluyen:

- (a) que los activos de planta y equipo se valoren en su conjunto, en el lugar y como parte de un negocio operativo,
- (b) que los activos de la planta y el equipo se valoren en su conjunto, en su lugar, pero en el supuesto de que el negocio aún no está en producción,
- (c) que los activos de planta y equipo se valoren en su conjunto, en el lugar pero en el supuesto de que el negocio está cerrado,
- (d) que los activos de planta y equipo están valuados en su conjunto, en su lugar pero bajo el supuesto de que se trata de una venta forzosa (Ver IVS 104 Bases de Valor),
- (e) que los activos de planta y equipo se valoren como elementos individuales para su retiro de su ubicación actual.

20.10. En algunas circunstancias, puede ser apropiado informar sobre más de un conjunto de supuestos, por ejemplo, para ilustrar el efecto del cierre del negocio o el cese de operaciones sobre el valor de la planta y el equipo.

20.11. Además de los requisitos mínimos del Informe IVS 103, un informe de valoración de la planta y el equipo debe incluir referencias apropiadas a los asuntos tratados en el alcance del trabajo. El informe también debe incluir comentarios sobre el efecto sobre el valor informado de cualquier activo tangible o intangible asociado excluido del escenario de transacción real o supuesto, por ejemplo, software operativo para una máquina o un derecho continuo a ocupar el terreno en el que se encuentra el artículo..

20.12. Las valoraciones de la planta y el equipo a menudo se requieren para diferentes propósitos, incluidos informes financieros, arrendamiento, préstamos garantizados, enajenación, impuestos, litigios y procedimientos de insolvencia.

30. Bases de valor

30.1. De acuerdo con IVS 104 Bases de valor, un valuador debe seleccionar la base o bases de valor apropiadas al valorar la planta y el equipo.

30.2. El uso de las bases de valor apropiadas y la premisa de valor asociada (ver IVS 104 Bases de valor, secciones 140-170) es particularmente crucial en la valuación de plantas y equipos porque las diferencias de valor pueden ser pronunciadas, dependiendo de si un artículo de planta y equipo se valora bajo una premisa “en uso”, liquidación ordenada o liquidación forzosa (ver IVS 104 Bases de Valor, párrafo 80.1). El valor de la mayoría de las plantas y equipos es particularmente sensible a diferentes premisas de valor.

30.3. Un ejemplo de condiciones de liquidación forzosa es cuando los activos tienen que ser retirados de una propiedad en un período de tiempo que impide la comercialización adecuada porque se termina el arrendamiento de la propiedad. El impacto de tales circunstancias en el valor necesita una consideración cuidadosa. Para asesorar sobre el valor que probablemente se obtendrá, será necesario considerar cualquier alternativa a una venta desde la ubicación actual, como la practicidad y el costo de llevar los artículos a otra ubicación para su eliminación dentro del límite de tiempo disponible y cualquier Disminución de valor debido al traslado del artículo de su lugar de trabajo.

40. Enfoques y métodos de valoración

40.1. Los tres enfoques de valoración principales descritos en el IVS pueden aplicarse a la valoración de activos de planta y equipo dependiendo de la naturaleza de los activos, la información disponible y los hechos y circunstancias que rodean la valoración.

50. Enfoque de mercado

50.1. Para clases de planta y equipo que son homogéneas, por ejemplo, vehículos de motor y ciertos tipos de equipo de oficina o maquinaria industrial, el enfoque de mercado se usa comúnmente ya que puede haber suficientes datos de ventas recientes de activos similares. Sin embargo, muchos tipos de plantas y equipos son especializados y cuando no se disponga de evidencia de ventas directas para dichos artículos, se debe tener cuidado al ofrecer una opinión del valor con enfoque de ingresos o costos cuando los datos de mercado disponibles son deficientes o inexistentes. En tales circunstancias, puede ser apropiado adoptar el enfoque de ingresos o el enfoque de costos para la valuación.

60. Enfoque de ingresos

60.1. El enfoque de ingresos para la valoración de planta y equipo se puede utilizar cuando se pueden identificar flujos de efectivo específicos para el activo o un grupo de activos complementarios, por ejemplo, cuando un grupo de activos que forman una planta de proceso está operando para producir un producto comercializable. Sin embargo, algunos de los flujos de efectivo pueden atribuirse a activos intangibles y es difícil separarlos de la contribución al flujo de efectivo de la planta y el equipo. El uso del enfoque de ingresos normalmente no es práctico para muchos elementos individuales de planta o equipo; sin embargo, se puede utilizar para evaluar la existencia y la cuantía de la obsolescencia económica de un activo o grupo de activos.

60.2. Cuando se utiliza un enfoque de ingresos para valorar la planta y el equipo, la valoración debe considerar los flujos de efectivo que se espera generar durante la vida del activo (s), así como el valor del activo al final de su vida. Se debe tener cuidado cuando la planta y el equipo se valúan con un enfoque de ingresos para garantizar que se excluyan los elementos de valor relacionados con los activos intangibles, la plusvalía y otros activos contributivos (ver IVS 210 Activos intangibles).

70. Enfoque de costos

70.1. El enfoque de costos se adopta comúnmente para plantas y equipos, particularmente en el caso de activos individuales que son instalaciones especializadas o de uso especial. El primer paso es estimar el costo para un participante del mercado de reemplazar el activo sujeto por referencia al costo más bajo de reproducción o reemplazo. El costo de reposición es el costo de obtener un activo alternativo de utilidad equivalente; esto puede ser un equivalente moderno que proporcione la misma funcionalidad o el costo de reproducir una réplica exacta del activo en cuestión. Después de concluir sobre un costo de reposición, el valor debe ajustarse para reflejar el impacto en el valor de la obsolescencia física, funcional, tecnológica y económica en el valor. En cualquier evento,

70.2. Los costos reales incurridos por una entidad en la adquisición o construcción de un activo pueden ser apropiados para su uso como costo de reemplazo de un activo bajo ciertas circunstancias. Sin embargo, antes de usar dicha información de costos históricos, el valuador debe considerar lo siguiente:

- (a) Momento de los desembolsos históricos: los costos reales de una entidad pueden no ser relevantes, o pueden necesitar ser ajustados por inflación / indexación a un equivalente a la fecha de valuación, si no se incurrieron recientemente debido a cambios en los precios de mercado, inflación / deflación. u otros factores.
- (b) La base del valor: Se debe tener cuidado al adoptar los propios costos o márgenes de beneficio de un participante del mercado en particular, ya que pueden no representar lo que los participantes típicos del mercado podrían haber pagado. El valuador también debe considerar la posibilidad de que los costos incurridos por la entidad no sean de naturaleza histórica debido a la contabilidad de compras anteriores o la compra de activos de planta y equipo usados. En cualquier caso, los costos históricos deben trazarse utilizando índices apropiados.
- (c) Costos específicos incluidos: Un valuador debe considerar todos los costos significativos que se han incluido y si esos costos contribuyen al valor del activo y, para algunas bases de valor, puede ser apropiado una cierta cantidad de margen de utilidad sobre los costos incurridos.
- (d) Componentes ajenos al mercado: se deben excluir todos los costos, descuentos o rebajas en los que no incurrirían o no estarían disponibles para los participantes típicos del mercado.

70.3. Una vez establecido el costo de reposición, se deben realizar deducciones para reflejar la obsolescencia física, funcional, tecnológica y económica según corresponda (ver IVS 105 Enfoques y Métodos de Valuación, sección 80).

Método de costo a capacidad

Traducción libre, no autorizada, realizada por Wilmar Franco Franco, para uso personal y educativo. No reproducir sin la autorización expresa del propietario de los derechos de copyright.

70.4. Según el método de costo a capacidad, el costo de reemplazo de un activo con una capacidad real o requerida se puede determinar por referencia al costo de un activo similar con una capacidad diferente.

70.5. El método de costo a capacidad generalmente se usa de dos maneras:

- (a) para estimar el costo de reemplazo de un activo o activos con una capacidad cuando se conocen los costos de reemplazo de un activo o activos con una capacidad diferente (como cuando la capacidad de dos activos sujetos podría reemplazarse por un solo activo con un costo conocido), o
- (b) estimar el costo de reposición de un activo equivalente moderno con capacidad que coincida con la demanda previsible cuando el activo en cuestión tiene exceso de capacidad (como un medio para medir la penalización por la falta de utilidad que se aplicará como parte de un ajuste por obsolescencia económica).

70.6. Este método solo se puede utilizar como método de verificación a menos que exista una planta de comparación exacta de la misma capacidad diseñada que resida dentro de la misma área geográfica.

70.7. Se observa que la relación entre el costo y la capacidad a menudo no es lineal, por lo que también puede ser necesaria alguna forma de ajuste exponencial.

80. Consideraciones especiales para plantas y equipos

80.1. La siguiente sección Arreglos de financiamiento aborda una lista no exhaustiva de temas relevantes para la valoración de plantas y equipos.

90. Arreglos de financiación

90.1. Generalmente, el valor de un activo es independiente de cómo se financia. Sin embargo, en algunas circunstancias, la forma en que se financian los elementos de planta y equipo y la estabilidad de ese financiamiento pueden necesitar ser considerados en la valoración.

90.2. Un elemento de planta y equipo puede estar sujeto a un acuerdo de arrendamiento o financiamiento. Por consiguiente, el activo no puede venderse sin que se pague al prestamista o arrendador cualquier saldo pendiente en virtud del acuerdo de financiación. Este pago puede exceder o no el valor no comprometido del artículo en la medida en que sea inusual / excesivo para la industria. Dependiendo del propósito de la valoración, puede ser apropiado identificar los bienes gravados y reportar sus valores por separado de los bienes no gravados.

90.3. Los elementos de planta y equipo que están sujetos a arrendamientos operativos son propiedad de terceros y, por lo tanto, no se incluyen en una valuación de los activos del arrendatario, sujeto a que el arrendamiento cumpla ciertas condiciones. Sin embargo, es posible que sea necesario registrar dichos activos, ya que su presencia puede afectar el valor de los activos de propiedad utilizados en asociación. En cualquier caso, antes de emprender una valoración, el valuador debe establecer (junto con el Cliente y/o asesores) si los activos están sujetos a arrendamiento operativo, arrendamiento financiero o préstamo u otro préstamo garantizado. La conclusión a este respecto y el propósito más amplio de la valoración dictará la base y la metodología de valoración adecuadas.

IVS 400 Intereses inmobiliarios

Contenido	Párrafos
Visión general	10
Introducción	20
Bases de valor	30
Enfoques y métodos de valoración	40
Enfoque de mercado	50
Enfoque de ingresos	60
Enfoque de costos	70
Consideraciones especiales para intereses inmobiliarios	80
Jerarquía de intereses	90
Alquilar	100

10. Resumen

10.1. Los principios contenidos en las Normas Generales se aplican a las valoraciones de los intereses inmobiliarios. Esta norma contiene requisitos adicionales para las valoraciones de intereses inmobiliarios.

20. Introducción

20.1. Los intereses de propiedad normalmente están definidos por el estado o la ley de cada jurisdicción y, a menudo, están regulados por la legislación nacional o local. Antes de emprender una valuación de un interés de propiedad inmobiliaria, un valuador debe comprender el marco legal relevante que afecta el interés que se valora.

20.2. Un interés de propiedad real es un derecho de propiedad, control, uso u ocupación de terrenos y edificios. Hay tres tipos principales de interés:

- (a) el interés superior en cualquier área definida de tierra. El propietario de este interés tiene el derecho absoluto de posesión y control de la tierra y cualquier edificio a perpetuidad, sujeto solo a cualquier interés subordinado y cualquier restricción estatutaria o legalmente exigible,
- (b) un interés subordinado que normalmente otorga al titular derechos de posesión y control exclusivos de un área definida de terreno o edificios durante un período definido, por ejemplo, según los términos de un contrato de arrendamiento, y/o
- (c) un derecho a usar terrenos o edificios pero sin un derecho de posesión o control exclusivo, por ejemplo, un derecho a traspasar terrenos o usarlos solo para una actividad específica.

20.3. Los activos intangibles quedan fuera de la clasificación de activos inmobiliarios. Sin embargo, un activo intangible puede estar asociado y tener un impacto material sobre el valor de los activos inmobiliarios. Por lo tanto, es esencial tener claro en el alcance del trabajo con precisión qué debe incluir o excluir la asignación de valoración. Por ejemplo, la valoración de un hotel puede estar indisolublemente ligada a la marca del hotel. En tales casos, el proceso de valoración implicará la consideración de la inclusión de activos intangibles y su impacto en la valoración de los activos inmobiliarios y de planta y equipo. Cuando hay un componente de activo intangible, el valuador también debe seguir el IVS 210 Activos intangibles.

20.4. Aunque se utilizan diferentes palabras y términos para describir estos tipos de interés de propiedad inmueble en diferentes jurisdicciones, los conceptos de un derecho absoluto e ilimitado de propiedad, un interés exclusivo por un período limitado o un derecho no exclusivo para un propósito específico son comunes a la mayoría de las personas. La inmovilidad de terrenos y edificios significa que es el derecho que posee una parte el que se transfiere en un intercambio, no el terreno físico y los edificios. El valor, por lo tanto, se atribuye al interés legal más que al terreno físico y los edificios.

20.5. Para cumplir con el requisito de identificar el activo a valorar en la NIV 101 Alcance del trabajo, párrafo 20.3. (D), se deben incluir los siguientes aspectos:

- (a) una descripción del interés de la propiedad inmueble que se va a valorar, y
- (b) identificación de intereses superiores o subordinados que afecten el interés a valorar.

Traducción libre, no autorizada, realizada por Wilmar Franco Franco, para uso personal y educativo. No reproducir sin la autorización expresa del propietario de los derechos de copyright.

20.6. Para cumplir con los requisitos para indicar el alcance de la investigación y la naturaleza y fuente de la información en la que se debe confiar en IVS 101 Alcance del trabajo, párrafo 20.3. (J) y IVS 102 Investigaciones y cumplimiento, se deben considerar los siguientes asuntos :

- (a) la evidencia requerida para verificar el interés de la propiedad inmueble y cualquier interés relacionado relevante,
- (b) el alcance de cualquier inspección,
- (c) responsabilidad de la información sobre el área del sitio y cualquier área del piso del edificio,
- (d) responsabilidad de confirmar la especificación y condición de cualquier edificio,
- (e) el alcance de la investigación sobre la naturaleza, especificación e idoneidad de los servicios,
- (f) la existencia de cualquier información sobre las condiciones del terreno y de los cimientos,
- (g) responsabilidad de la identificación de riesgos ambientales reales o potenciales,
- (h) permisos legales o restricciones sobre el uso de la propiedad y cualquier edificio, así como cualquier cambio esperado o potencial a los permisos y restricciones legales.

20.7. Ejemplos típicos de supuestos especiales que pueden necesitar ser acordados y confirmados para cumplir con el Alcance de Trabajo del IVS 101, párrafo 20.3. (k) incluyen:

- (a) que ha ocurrido un cambio físico definido, por ejemplo, un edificio propuesto se valora como si estuviera completo en la fecha de valoración,
- (b) que ha habido un cambio en el estado de la propiedad, por ejemplo, se ha alquilado un edificio vacante o un edificio alquilado había quedado vacante en la fecha de valoración,
- (c) que el interés está siendo valorado sin tener en cuenta otros intereses existentes, y
- (d) que la propiedad esté libre de contaminación u otros riesgos ambientales.

20.8. Las valoraciones de los intereses inmobiliarios a menudo se requieren para diferentes propósitos, incluidos préstamos garantizados, ventas y compras, impuestos, litigios, compensaciones, procedimientos de insolvencia e informes financieros.

30. Bases de valor

30.1. De acuerdo con IVS 104 Bases de valor, un valuador debe seleccionar la base o bases de valor apropiadas al valorar los intereses de propiedad inmobiliaria.

}

30.2. Bajo la mayoría de las bases de valor, un valuador debe considerar el mejor y más alto uso de la propiedad inmueble, que puede diferir de su uso actual (ver IVS 104 Bases de Valor, párrafo 30.3). Esta evaluación es particularmente importante para los intereses inmobiliarios que pueden cambiarse de un uso a otro o que tienen potencial de desarrollo.

40. Enfoques y métodos de valoración

40.1. Los tres enfoques de valoración descritos en el IVS 105 Enfoques y métodos de valoración pueden ser aplicables para la valoración de un interés de propiedad inmobiliaria.

40.2. Al seleccionar un enfoque y método, además de los requisitos de esta norma, un valuador debe seguir los requisitos del IVS 105 Enfoques y métodos de valoración, incluidos los párrafos 10.3 y 10.4.

50. Enfoque de mercado

50.1. Los intereses de propiedad son generalmente heterogéneos (es decir, con características diferentes). Incluso si el terreno y los edificios tienen características físicas idénticas a otros que se intercambian en el mercado, la ubicación será diferente. A pesar de estas diferencias, el enfoque de mercado se aplica comúnmente para la valoración de participaciones en bienes inmuebles.

50.2. Para comparar el tema de la valuación con el precio de otros intereses inmobiliarios, los valuadores deben adoptar unidades de comparación generalmente aceptadas y apropiadas que sean consideradas por los participantes, dependiendo del tipo de activo que se valora. Las unidades de comparación que se utilizan comúnmente incluyen:

- (a) precio por metro cuadrado (o por pie cuadrado) de un edificio o por hectárea de terreno,
- (b) precio por habitación, y
- (c) precio por unidad de producción, por ejemplo, rendimiento de los cultivos.

50.3. Una unidad de comparación solo es útil cuando se selecciona y aplica de manera consistente a la propiedad en cuestión y las propiedades comparables en cada análisis. En la medida de lo posible, cualquier unidad de comparación utilizada debería ser una utilizada comúnmente por los participantes en el mercado relevante.

50.4. La confianza que se puede aplicar a cualquier dato de precios comparable en el proceso de valoración se determina comparando varias características de la propiedad y la transacción de la que se derivaron los datos con la propiedad que se valora. Las diferencias entre los siguientes deben considerarse de acuerdo con la NIV 105 Enfoques y métodos de valoración, párrafo 30.8. Las diferencias específicas que deben tenerse en cuenta al valorar los intereses inmobiliarios incluyen, entre otras:

- (a) el tipo de interés que proporciona la evidencia del precio y el tipo de interés que se valora,
- (b) las respectivas ubicaciones,
- (c) la calidad respectiva del terreno o la antigüedad y especificación de los edificios,
- (d) el uso permitido o la zonificación en cada propiedad,
- (e) las circunstancias bajo las cuales se determinó el precio y la base de valor requerida,
- (f) la fecha de vigencia de la evidencia de precio y la fecha de valoración, y
- (g) condiciones del mercado en el momento de las transacciones relevantes y en qué se diferencian de las condiciones en la fecha de valoración.

60. Enfoque de ingresos

60.1. Se utilizan varios métodos para indicar el valor bajo el encabezado general del enfoque de ingresos, todos los cuales comparten la característica común de que el valor se basa en un ingreso real o estimado que es, o podría ser, generado por un propietario del interés. En el caso de una propiedad de inversión, ese ingreso podría ser en forma de alquiler (véanse los párrafos 90.1 a 90.3); en un edificio ocupado por el propietario, podría ser un alquiler asumido (o alquiler ahorrado) basado en lo que le costaría al propietario arrendar un espacio equivalente.

60.2. Para algunos intereses inmobiliarios, la capacidad de generación de ingresos de la propiedad está estrechamente vinculada a un uso o actividad comercial / comercial en particular (por ejemplo, hoteles, campos de golf, etc.). Cuando un edificio es adecuado solo para un tipo particular de actividad comercial, los ingresos a menudo están relacionados con los flujos de efectivo reales o potenciales que se acumularían para el propietario de ese edificio a partir de la actividad comercial. El uso del potencial comercial de una propiedad para indicar su valor a menudo se denomina "método de beneficios".

60.3. Cuando los ingresos utilizados en el enfoque de ingresos representan un flujo de efectivo de una actividad comercial / comercial (en lugar de un flujo de efectivo relacionado con el alquiler, el mantenimiento y otros costos específicos de la propiedad inmobiliaria), el valuador también debe cumplir, según corresponda, con los requisitos de IVS 200 Business. e Intereses Comerciales y, en su caso, IVS 210 Activos intangibles.

60.4. Para los intereses inmobiliarios, se pueden utilizar varias formas de modelos de flujo de efectivo descontados. Estos varían en detalle pero comparten la característica básica de que el flujo de efectivo para un período futuro definido se ajusta a un valor presente utilizando una tasa de descuento. La suma de los valores actuales para los períodos individuales representa una estimación del valor de capital. La tasa de descuento en un modelo de flujo de efectivo descontado se basará en el costo del dinero en tiempo y los riesgos y recompensas del flujo de ingresos en cuestión.

Estándares de activos

60.5. Se incluye más información sobre la derivación de tasas de descuento en IVS 105 Enfoques y métodos de valoración, párrafos 50.29-50.31. El desarrollo de un rendimiento o tasa de descuento debe estar influenciado por el objetivo de la valoración. Por ejemplo:

Traducción libre, no autorizada, realizada por Wilmar Franco Franco, para uso personal y educativo. No reproducir sin la autorización expresa del propietario de los derechos de copyright.

- (a) si el objetivo de la valoración es establecer el valor para un propietario en particular o propietario potencial en función de sus propios criterios de inversión, la tasa utilizada puede reflejar su tasa de rendimiento requerida o su costo promedio ponderado de capital, y
- (b) Si el objetivo de la valoración es establecer el valor de mercado, la tasa de descuento puede derivarse de la observación de los rendimientos implícitos en el precio pagado por los intereses inmobiliarios negociados en el mercado entre los participantes o de los tipos o rendimientos requeridos por los participantes hipotéticos. Cuando una tasa de descuento se basa en un análisis de transacciones de mercado, los valuadores también deben seguir la orientación contenida en la NIV 105 Enfoques y métodos de valoración, párrafos 30.7 y 30.8.

60.6. También se puede construir una tasa de descuento apropiada a partir de un rendimiento típico "libre de riesgo" ajustado para los riesgos y oportunidades adicionales específicos del interés particular de la propiedad inmobiliaria.

70. Enfoque de costos

70.1. Al aplicar el enfoque de costos, los valuadores deben seguir la orientación contenida en la NIV 105 Enfoques y métodos de valoración, párrafos 70.1-70.14.

70.2. Este enfoque se aplica generalmente a la valoración de los derechos de propiedad inmobiliaria mediante el método del costo de reposición depreciado.

70.3. Puede usarse como el enfoque principal cuando no hay evidencia de precios de transacción para propiedades similares o no hay un flujo de ingresos real o nocional identificable que se acumularía para el propietario del interés relevante.

70.4. En algunos casos, incluso cuando se dispone de pruebas de los precios de transacción del mercado o de un flujo de ingresos identificable, el enfoque de costos puede utilizarse como un enfoque secundario o de corroboración.

70.5. El primer paso requiere que se calcule un costo de reemplazo. Normalmente, este es el costo de reemplazar la propiedad con un equivalente moderno en la fecha de valoración relevante. Una excepción es cuando una propiedad equivalente necesitaría ser una réplica de la propiedad en cuestión para proporcionar a un participante la misma utilidad, en cuyo caso el costo de reemplazo sería el de reproducir o replicar el edificio en cuestión en lugar de reemplazarlo con una equivalente moderno. El costo de reemplazo debe reflejar todos los costos incidentales, según corresponda, como el valor del terreno, la infraestructura, las tarifas de diseño, los costos financieros y las ganancias del desarrollador en que incurriría un participante al crear un activo equivalente.

70.6. El costo del equivalente moderno debe entonces, según corresponda, estar sujeto a ajuste por obsolescencia física, funcional, tecnológica y económica (ver IVS 105 Enfoques y métodos de valoración, sección 80). El objetivo de un ajuste por obsolescencia es estimar cuánto menos valiosa podría, o sería, la propiedad en cuestión para un comprador potencial que el equivalente moderno. La obsolescencia considera la condición física, funcionalidad y utilidad económica de la propiedad en cuestión en comparación con el equivalente moderno.

80. Consideraciones especiales para los intereses inmobiliarios

80.1. Las siguientes secciones abordan una lista no exhaustiva de temas relevantes para la valoración de intereses inmobiliarios.

- (a) Jerarquía de intereses (artículo 90).
- (b) Alquiler (sección 100).

90. Jerarquía de intereses

90.1. Los diferentes tipos de intereses inmobiliarios no son mutuamente excluyentes. Por ejemplo, un interés superior puede estar sujeto a uno o más intereses subordinados. El propietario del interés absoluto puede conceder un interés de arrendamiento con respecto a parte o la totalidad de su interés. Los intereses de arrendamiento otorgados directamente por el propietario de la participación absoluta son intereses de "arrendamiento principal". A menos que lo prohíban los términos del contrato de arrendamiento, el titular de un interés de arrendamiento principal puede otorgar un arrendamiento

de parte o de todo ese interés a un tercero, lo que se conoce como interés de subarrendamiento. Un interés de subarrendamiento será siempre más corto que, o colindante con, el arrendamiento principal a partir del cual se crea.

90.2. Estos intereses inmobiliarios tendrán sus propias características, como se ilustra en los siguientes ejemplos:

- (a) Aunque un interés absoluto proporciona propiedad absoluta a perpetuidad, puede estar sujeto al efecto de intereses subordinados. Estos intereses subordinados podrían incluir arrendamientos, restricciones impuestas por un propietario anterior o restricciones impuestas por ley.
- (b) Un interés de arrendamiento será por un período definido, al final del cual la propiedad revierte al tenedor del interés superior a partir del cual fue creada. El contrato de arrendamiento normalmente impondrá obligaciones al arrendatario, por ejemplo, el pago del alquiler y otros gastos. También puede imponer condiciones o restricciones, como en la forma en que se puede utilizar la propiedad o en cualquier transferencia del interés a un tercero.
- (c) Un derecho de uso puede mantenerse a perpetuidad o puede ser por un período definido. El derecho puede depender de que el titular realice los pagos o cumpla con ciertas otras condiciones.

90.3. Por lo tanto, al valorar una participación en un inmueble, es necesario identificar la naturaleza de los derechos que corresponden al titular de dicha participación y reflejar las restricciones o gravámenes impuestos por la existencia de otras participaciones en la misma propiedad. La suma de los valores individuales de varios intereses diferentes en la misma propiedad diferirá con frecuencia del valor del interés superior libre de gravámenes.

100. Alquiler

100.1. La renta de mercado se aborda como una base de valor en el IVS 104 Bases de valor.

100.2. Al valorar un interés superior sujeto a un arrendamiento o un interés creado por un arrendamiento, los valuadores deben considerar la renta del contrato y, en los casos en que sea diferente, la renta de mercado.

100.3. El alquiler del contrato es el alquiler pagadero según los términos de un contrato de arrendamiento real. Puede ser fijo por la duración del arrendamiento o variable. La frecuencia y la base de cálculo de las variaciones de la renta se establecerán en el contrato de arrendamiento y deberán identificarse y entenderse para poder establecer los beneficios totales devengados por el arrendador y la responsabilidad del arrendatario.

Propiedad de desarrollo IVS 410

Contenido	Párrafos
Visión general	10
Introducción	20
Bases de valor	30
Enfoques y métodos de valoración	40
Enfoque de mercado	50
Enfoque de ingresos	60
Enfoque de costos	70
Consideraciones especiales para una propiedad de desarrollo	80
Método residual	90
Activo existente	100
Consideraciones especiales para la presentación de informes financieros	110
Consideraciones especiales para préstamos garantizados	120

10. Resumen

10.1. Los principios contenidos en las Normas Generales IVS 101 a IVS 105 se aplican a las valoraciones de la propiedad de desarrollo. Esta norma solo incluye modificaciones, requisitos adicionales o ejemplos específicos de cómo se aplican las Normas Generales para las valoraciones a las que se aplica esta norma. Las valoraciones de la propiedad de desarrollo también deben seguir IVS 400 Intereses de propiedad inmobiliaria.

20. Introducción

20.1. En el contexto de esta norma, las propiedades de desarrollo se definen como participaciones en las que se requiere una remodelación para lograr el mejor y mayor uso, o donde se están contemplando o están en progreso mejoras en la fecha de valoración e incluyen:

- (a) la construcción de edificios,
- (b) Terreno previamente sin urbanizar que se está dotando de infraestructura,
- (c) la remodelación de terrenos previamente desarrollados,
- (d) la mejora o alteración de edificios o estructuras existentes,
- (e) tierra asignada para el desarrollo en un plan legal, y
- (f) tierra asignada para usos de mayor valor o mayor densidad en un plan estatutario.

20.2. Es posible que se requieran valoraciones de propiedades de desarrollo para diferentes propósitos. Es responsabilidad del valuador comprender el propósito de una valuación.

A continuación se proporciona una lista no exhaustiva de ejemplos de circunstancias que pueden requerir una valoración de desarrollo:

q al establecer si los proyectos propuestos son financieramente viables,

- (a) como parte de los compromisos generales de consultoría y soporte transaccional para la garantía de adquisiciones y préstamos,
- (b) a efectos de declaración de impuestos, las valoraciones del desarrollo se necesitan con frecuencia para los análisis de impuestos ad valorem,
- (c) para litigios que requieran análisis de valoración en circunstancias tales como disputas de accionistas y cálculos de daños,
- (d) para propósitos de informes financieros, la valoración de una propiedad de desarrollo a menudo se requiere en relación con la contabilidad de combinaciones de negocios, adquisiciones y ventas de activos y análisis de deterioro, y
- (e) para otros eventos estatutarios o legales que puedan requerir la valuación de la propiedad de desarrollo, como compras obligatorias.

20.3. Al valorar la propiedad de desarrollo, los valuadores deben seguir el estándar aplicable para ese tipo de activo o pasivo (por ejemplo, IVS 400 Intereses inmobiliarios).

20.4. El valor residual o el valor de la tierra de una propiedad de desarrollo puede ser muy sensible a cambios en los supuestos o proyecciones con respecto a los ingresos o ingresos que se derivarán del proyecto terminado o cualquiera de los costos de desarrollo en los que se incurrirá. Este sigue siendo el caso independientemente del método o métodos utilizados o de la diligencia en que se investiguen los diversos insumos en relación con la fecha de valoración.

20.5. Esta sensibilidad también se aplica al impacto de cambios significativos en los costos del proyecto o en el valor al finalizar. Si la valoración se requiere para un propósito en el que los cambios significativos en el valor durante la duración de un proyecto de construcción pueden ser motivo de preocupación para el usuario (por ejemplo, cuando la valoración es para la garantía del préstamo o para establecer la viabilidad de un proyecto), el valuador debe resaltar el efecto potencialmente desproporcionado de posibles cambios en los costos de construcción o en el valor final sobre la rentabilidad del proyecto y el valor de la propiedad parcialmente terminada. Un análisis de sensibilidad puede ser útil para este propósito siempre que vaya acompañado de una explicación adecuada.

30. Bases de valor

30.1. De acuerdo con IVS 104 Bases de valor, un valuador debe seleccionar la (s) base (s) de valor apropiadas al valorar la propiedad de desarrollo.

30.2. La valoración de la propiedad de desarrollo a menudo incluye un número significativo de supuestos y supuestos especiales con respecto a la condición o estado del proyecto cuando está completo. Por ejemplo, se pueden hacer suposiciones especiales de que el desarrollo se ha completado o que la propiedad está totalmente arrendada. Como lo requiere IVS 101 Alcance del trabajo, los supuestos importantes y los supuestos especiales utilizados en una valoración deben comunicarse a todas las partes del trabajo de valoración y deben ser acordados y confirmados en el alcance del trabajo. También puede ser necesario tener especial cuidado cuando terceros puedan confiar en el resultado de la valoración.

30.3. Con frecuencia será impracticable o imposible verificar todas las características de una propiedad de desarrollo que podrían tener un impacto en el desarrollo futuro potencial, como cuando las condiciones del terreno aún no se han investigado. Cuando este es el caso, puede ser apropiado hacer suposiciones (por ejemplo, que no hay condiciones anormales del terreno que resulten en costos significativamente mayores). Si esta fuera una suposición que un participante no haría, tendría que presentarse como una suposición especial.

30.4. En situaciones en las que ha habido un cambio en el mercado desde que se concibió originalmente un proyecto, es posible que un proyecto en construcción ya no represente el mejor y más alto uso de la tierra. En tales casos, los costos para completar el proyecto propuesto originalmente pueden ser irrelevantes ya que un comprador en el mercado demolería cualquier estructura parcialmente terminada o la adaptaría para un proyecto alternativo. El valor de la propiedad de desarrollo en construcción debería reflejar el valor actual del proyecto alternativo y los costos y riesgos asociados con la finalización de ese proyecto.

30.5. Para algunas propiedades de desarrollo, la propiedad está estrechamente vinculada a un uso o actividad comercial / comercial en particular, o se asume que la propiedad terminada se comercializará a niveles específicos y sostenibles. En tales casos, el valuador deberá, en su caso, cumplir también con los requisitos del IVS 200 Negocios y Intereses Comerciales y, en su caso, el IVS 210 Activos Intangibles.

40. Enfoques y métodos de valoración

40.1. Los tres enfoques de valoración principales descritos en IVS 105 Enfoques y métodos de valoración pueden ser todos aplicables para la valoración de un interés de propiedad inmobiliaria. Hay dos enfoques principales en relación con la valoración de la propiedad de desarrollo. Estos son:

- (a) el enfoque de mercado (ver sección 50), y
- (b) el método residual, que es un híbrido del enfoque de mercado, el enfoque de ingresos y el enfoque de costos (véanse las secciones 40 a 70). Esto se basa en el “valor bruto de desarrollo” completado y la deducción de los costos de desarrollo y el rendimiento del desarrollador para llegar al valor residual de la propiedad de desarrollo (consulte la sección 90).

40.2. Al seleccionar un enfoque y método, además de los requisitos de esta norma, un valuador debe seguir los requisitos del IVS 105 Enfoques y métodos de valoración, incluido el párrafo 10.3.

40.3. El enfoque de valoración que se utilizará dependerá de la base de valor requerida, así como de hechos y circunstancias específicos, por ejemplo, el nivel de transacciones recientes, la etapa de desarrollo del proyecto y los movimientos en los mercados inmobiliarios desde el inicio del proyecto, y siempre debe ser el más apropiado a esas circunstancias. Por lo tanto, el ejercicio del juicio en la selección del enfoque más adecuado es fundamental.

50. Enfoque de mercado

50.1. Algunos tipos de propiedad de desarrollo pueden ser lo suficientemente homogéneos y frecuentemente intercambiados en un mercado para que haya suficientes datos de ventas recientes para usar como una comparación directa cuando se requiera una valoración.

50.2. En la mayoría de los mercados, el enfoque de mercado puede tener limitaciones para propiedades de desarrollo más grandes o más complejas, o propiedades más pequeñas donde las mejoras propuestas son heterogéneas. Esto se debe a que el número y la extensión de las variables entre las diferentes propiedades hacen que las comparaciones directas de todas las variables sean inaplicables, aunque la evidencia de mercado correctamente ajustada (Ver IVS 105 Enfoques y métodos de valoración, sección 20.5) puede usarse como base para una serie de variables dentro de la valuación.

50.3. Para las propiedades de desarrollo donde el trabajo en las mejoras ha comenzado pero está incompleto, la aplicación del enfoque de mercado es aún más problemática. Tales propiedades rara vez se transfieren entre participantes en su estado parcialmente terminado, excepto como parte de una transferencia de la entidad propietaria o cuando el vendedor es insolvente o se enfrenta a la insolvencia y, por lo tanto, no puede completar el proyecto. Incluso en el caso poco probable de que exista evidencia de una transferencia de otra propiedad de desarrollo parcialmente terminada cerca de la fecha de valoración, el grado en el que se ha completado el trabajo diferiría casi con certeza, incluso si las propiedades fueran similares.

50.4. El enfoque de mercado también puede ser apropiado para establecer el valor de una propiedad terminada como uno de los insumos requeridos bajo el método residual, que se explica más detalladamente en la sección sobre el método residual (sección 90).

60. Enfoque de ingresos

60.1. Establecer el valor residual de una propiedad de desarrollo puede implicar el uso de un modelo de flujo de efectivo en algunos mercados.

60.2. El enfoque de ingresos también puede ser apropiado para establecer el valor de una propiedad terminada como uno de los insumos requeridos bajo el método residual, que se explica más detalladamente en la sección sobre el método residual (ver sección 90).

70. Enfoque de costos

70.1. El establecimiento de los costos de desarrollo es un componente clave del enfoque residual (véase el párrafo 90.5).

70.2. El enfoque del costo también puede usarse exclusivamente como un medio para indicar el valor de la propiedad de desarrollo, como el desarrollo propuesto de un edificio u otra estructura para la cual no hay un mercado activo al finalizar.

70.3. El enfoque del costo se basa en el principio económico de que un comprador no pagará más por un activo que la cantidad para crear un activo de igual utilidad. Para aplicar este principio a la propiedad para desarrollo, el valuador debe considerar el costo en el que incurriría un posible comprador al adquirir un activo similar con el potencial de obtener una ganancia similar del desarrollo a la que podría obtenerse del desarrollo de la propiedad en cuestión. Sin embargo, a menos que existan circunstancias inusuales que afecten la propiedad de desarrollo en cuestión, el proceso de analizar un desarrollo propuesto y determinar los costos anticipados

ya que una alternativa hipotética replicaría efectivamente el enfoque de mercado o el método residual como se describe anteriormente, que se puede aplicar directamente a la propiedad en cuestión.

70.4. Otra dificultad al aplicar el enfoque de costo a la propiedad de desarrollo es determinar el nivel de ganancia, que es su "utilidad" para un posible comprador. Aunque un desarrollador puede tener un beneficio objetivo al comienzo de un proyecto, el beneficio real normalmente se determina por el valor de la propiedad al finalizar. Además, a medida que la propiedad se acerca a su finalización, es probable que se reduzcan algunos de los riesgos asociados con el desarrollo, lo que puede tener un impacto en la devolución requerida de un comprador. A menos que se haya acordado un precio fijo, la ganancia no se determina por los costos incurridos en la adquisición del terreno y la realización de las mejoras.

80. Consideraciones especiales para una propiedad urbanizable

80.1. Las siguientes secciones abordan una lista no exhaustiva de temas relevantes para la valoración de la propiedad de desarrollo:

- (a) Método residual (sección 90).
- (b) Activo existente (sección 100).
- (c) Consideraciones especiales para la información financiera (sección 110).
- (d) Consideraciones especiales para préstamos garantizados (sección 120).

90. Método residual

90.1. El método residual se llama así porque indica la cantidad residual después de deducir todos los costos conocidos o anticipados requeridos para completar el desarrollo del valor anticipado del proyecto cuando se completa después de considerar los riesgos asociados con la finalización del proyecto. Esto se conoce como valor residual.

90.2. El valor residual puede ser muy sensible a cambios relativamente pequeños en los flujos de efectivo previstos y el profesional en ejercicio debe proporcionar análisis de sensibilidad separados para cada factor significativo.

90.3. Se requiere precaución en el uso de este método debido a la sensibilidad del resultado a cambios en muchos de los insumos, que pueden no conocerse con precisión en la fecha de valuación y, por lo tanto, deben estimarse con el uso de supuestos.

90.4. Los modelos utilizados para aplicar el método residual varían considerablemente en complejidad y sofisticación, y los modelos más complejos permiten una mayor granularidad de los insumos, múltiples fases de desarrollo y herramientas analíticas sofisticadas. El modelo más adecuado dependerá del tamaño, duración y complejidad del desarrollo propuesto.

90.5. Al aplicar el método residual, un valuador debe considerar y evaluar la razonabilidad y confiabilidad de lo siguiente:

- (a) la fuente de información sobre cualquier edificio o estructura propuesta, por ejemplo, cualquier plano y especificación en los que se deba confiar en la valoración, y
- (b) cualquier fuente de información sobre la construcción y otros costos en los que se incurrirá para completar el proyecto y que se utilizarán en la valoración.

90.6. Los siguientes elementos básicos requieren consideración en cualquier aplicación del método para estimar el valor de mercado de la propiedad de desarrollo y si se requiere otra base, pueden requerirse insumos alternativos.

- (a) Valor de propiedad completo,
- (b) Costos de construcción,
- (c) Honorarios de consultores,
- (d) Costos de marketing,
- (e) Calendario,
- (f) Costos financieros,
- (g) Beneficio de desarrollo,
- (h) Tasa de descuento.

Valor de la propiedad completada

90.7. El primer paso requiere una estimación del valor de la participación relevante en la propiedad inmobiliaria después de la finalización teórica del proyecto de desarrollo, que debe desarrollarse de acuerdo con IVS 105 Métodos y enfoques de valoración.

90.8. Independientemente de los métodos adoptados bajo el enfoque de mercado o de ingresos, el valuador debe adoptar uno de los dos supuestos subyacentes básicos:

- (a) el valor de mercado estimado al finalizar se basa en valores que están vigentes en la fecha de valoración en el supuesto especial de que el proyecto ya se había completado de acuerdo con los planes y especificaciones definidos, o
- (b) el valor estimado al finalizar se basa en el supuesto especial de que el proyecto se completa de acuerdo con los planes definidos y las especificaciones en la fecha prevista de finalización.

90.9. La práctica del mercado y la disponibilidad de datos relevantes deberían determinar cuál de estos supuestos es más apropiado. Sin embargo, es importante que haya claridad en cuanto a si se están utilizando valores actuales o proyectados.

90.10. Si se utiliza el valor de desarrollo bruto estimado, debe quedar claro que estos se basan en supuestos especiales que un participante haría con base en la información disponible en la fecha de valoración.

90.11. También es importante tener cuidado para asegurar que se usen supuestos consistentes a lo largo del cálculo del valor residual, es decir, si se usan valores actuales, los costos también deben ser corrientes y las tasas de descuento derivadas del análisis de precios actuales.

90.12. Si existe un contrato de pre-venta o pre-arrendamiento que esté condicionado a que el proyecto, o una parte relevante, se complete, esto se reflejará en la valoración de la propiedad terminada. Se debe tener cuidado para establecer si el precio en un acuerdo de pre-venta o el alquiler y otros términos en un acuerdo de pre-arrendamiento reflejan los que se acordarían entre los participantes en la fecha de valoración.

90.13. Si los términos no reflejan el mercado, es posible que sea necesario realizar ajustes en la valoración.

90.14. También sería apropiado establecer si estos acuerdos serían asignables a un comprador del interés relevante en la propiedad de desarrollo antes de la finalización del proyecto.

Costos de construcción

90.15. Es necesario identificar los costos de todo el trabajo requerido en la fecha de valoración para completar el proyecto según la especificación definida. Cuando no se haya iniciado ningún trabajo, esto incluirá cualquier trabajo preparatorio requerido antes del contrato de construcción principal, como los costos de obtención de permisos legales, demolición o trabajo de habilitación fuera del sitio.

90.16. Cuando el trabajo ha comenzado o está a punto de comenzar, normalmente habrá un contrato o contratos en vigor que puedan proporcionar la confirmación independiente del costo. Sin embargo, si no hay contratos vigentes, o si los costos reales del contrato no son típicos de los que se acordarían en el mercado en la fecha de valoración, entonces puede ser necesario estimar estos costos que reflejen la expectativa razonable de los participantes sobre el fecha de valoración de los costos probables.

90.17. El beneficio de cualquier trabajo realizado antes de la fecha de valoración se reflejará en el valor, pero no determinará ese valor. del mismo modo, los pagos anteriores en virtud del contrato de construcción real por obras terminadas antes de la fecha de valoración no son relevantes para el valor actual.

90.18. Por el contrario, si los pagos en virtud de un contrato de construcción están orientados al trabajo terminado, las sumas restantes por pagar por el trabajo aún no realizado en la fecha de valoración pueden ser la mejor evidencia de los costos de construcción requeridos para completar el trabajo.

Traducción libre, no autorizada, realizada por Wilmar Franco Franco, para uso personal y educativo. No reproducir sin la autorización expresa del propietario de los derechos de copyright.

90.19. Sin embargo, los costos contractuales pueden incluir requisitos especiales de un usuario final específico y, por lo tanto, pueden no reflejar los requisitos generales de los participantes.

90.20. Además, si existe un riesgo importante de que el contrato no se cumpla (por ejemplo, debido a una disputa o insolvencia de una de las partes), puede ser más apropiado reflejar el costo de contratar a un nuevo contratista para completar el pago pendiente. trabaja.

90.21. Al valorar una propiedad de desarrollo parcialmente terminada, no es apropiado depender únicamente de los costos e ingresos proyectados contenidos en cualquier plan de proyecto o estudio de factibilidad producido al comienzo del proyecto.

90.22. Una vez que el proyecto ha comenzado, esta no es una herramienta confiable para medir el valor ya que las entradas serán históricas. Asimismo, es poco probable que un enfoque basado en la estimación del porcentaje del proyecto que se ha completado antes de la fecha de valoración sea relevante para determinar el valor de mercado actual.

Honorarios de los consultores

90.23. Estos incluyen costos legales y profesionales en los que razonablemente incurriría un participante en varias etapas hasta la finalización del proyecto.

Costos de marketing

90.24. Si no hay un comprador o arrendatario identificado para el proyecto terminado, normalmente será apropiado tener en cuenta los costos asociados con la comercialización adecuada y las comisiones de arrendamiento y los honorarios de consultores incurridos para la comercialización no incluidos en el párrafo 90.23.

Calendario

90.25. Se debe considerar la duración del proyecto desde la fecha de valoración hasta la fecha esperada de finalización física del proyecto, junto con la eliminación gradual de todas las salidas de efectivo para costos de construcción, honorarios de consultores, etc.

90.26. Si no existe un acuerdo de venta vigente para el interés relevante en la propiedad de desarrollo después de la finalización práctica, se debe hacer una estimación del período de comercialización que normalmente podría requerirse después de la finalización de la construcción hasta que se logre la venta.

90.27. Si la propiedad se mantendrá para inversión después de su finalización y si no hay acuerdos de prearrendamiento, se debe considerar el tiempo requerido para alcanzar una ocupación estabilizada (es decir, el período requerido para alcanzar un nivel realista de ocupación a largo plazo). Para un proyecto donde habrá unidades de alquiler individuales, los niveles de ocupación estabilizados pueden ser inferiores a

100 por ciento si la experiencia del mercado indica que se puede esperar que una cantidad de unidades siempre estén desocupadas, y se debe considerar una asignación para los costos incurridos por el propietario durante este período, como costos adicionales de comercialización, incentivos, mantenimiento y/o cargos de servicio irre recuperables.

Costos financieros

90.28. Estos representan el costo de financiamiento del proyecto desde la fecha de valoración hasta la finalización del proyecto, incluido cualquier período requerido después de la finalización física para vender el interés o lograr una ocupación estabilizada. Dado que un prestamista puede percibir que los riesgos durante la construcción difieren sustancialmente de los riesgos posteriores a la finalización de la construcción, es posible que el costo financiero durante cada período también deba considerarse por separado. Incluso si una entidad tiene la intención de autofinanciar el proyecto, se debe hacer una reserva para intereses a una tasa que un participante podría obtener para pedir prestado para financiar la finalización del proyecto en la fecha de valoración.

Beneficio de desarrollo

90.29. Se debe tener en cuenta las ganancias del desarrollo, o la devolución que requeriría un comprador de la propiedad en desarrollo en el mercado por asumir los riesgos asociados con la finalización del proyecto en la fecha de valoración. Esto incluirá los riesgos involucrados en lograr los ingresos anticipados o el valor de capital luego de la finalización física del proyecto.

90.30. Este beneficio objetivo puede expresarse como una suma global, un porcentaje de rendimiento sobre los costos incurridos o un porcentaje del valor anticipado del proyecto al finalizar o una tasa de rendimiento. La práctica del mercado para el tipo de propiedad en cuestión normalmente indicará la opción más apropiada. La cantidad de beneficio que se requeriría reflejará el nivel de riesgo que percibiría un posible comprador en la fecha de valoración y variará de acuerdo con factores tales como:

- (a) la etapa que ha alcanzado el proyecto en la fecha de valoración. Un proyecto que está a punto de completarse normalmente se considerará menos riesgoso que uno en una etapa inicial, con la excepción de situaciones en las que una de las partes del desarrollo sea insolvente.
- (b) si se ha asegurado un comprador o arrendatario para el proyecto terminado, y
- (c) el tamaño y la duración restante prevista del proyecto. Cuanto más largo sea el proyecto, mayor será el riesgo causado por la exposición a las fluctuaciones en los costos e ingresos futuros y las condiciones económicas cambiantes en general.

90.31. Los siguientes son ejemplos de factores que normalmente deben tenerse en cuenta en una evaluación de los riesgos relativos asociados con la finalización de un proyecto de desarrollo:

- (a) complicaciones imprevistas que aumentan los costos de construcción,
- (b) potencial de retrasos en el contrato causados por condiciones climáticas adversas u otros asuntos fuera del control del desarrollador,
- (c) retrasos en la obtención de consentimientos legales,
- (d) fallas de proveedores,
- (e) riesgo de derechos y cambios en los derechos durante el período de desarrollo,
- (f) cambios regulatorios, y
- (g) retrasos en la búsqueda de un comprador o arrendatario para el proyecto terminado.

90.32. Si bien todos los factores anteriores afectarán el riesgo percibido de un proyecto y la ganancia que requeriría un comprador o la propiedad de desarrollo, se debe tener cuidado para evitar la doble contabilización, ya sea cuando las contingencias ya están reflejadas en el modelo de valoración residual o los riesgos en la tasa de descuento utilizada para llevar los flujos de efectivo futuros a valor presente.

90.33. El riesgo de que el valor estimado del proyecto de desarrollo terminado cambie debido a cambios en las condiciones del mercado durante la duración del proyecto normalmente se reflejará en la tasa de descuento o tasa de capitalización utilizada para valorar el proyecto terminado.

90.34. La ganancia anticipada por el propietario de una participación en una propiedad de desarrollo al comienzo de un proyecto de desarrollo variará de acuerdo con la valoración de su participación en el proyecto una vez que haya comenzado la construcción. La valoración debe reflejar los riesgos que quedan en la fecha de valoración y el descuento o devolución que un comprador del proyecto parcialmente terminado requeriría para llevarlo a una conclusión satisfactoria.

Tasa de descuento

90.35. Para llegar a una indicación del valor de la propiedad de desarrollo en la fecha de valuación, el método residual requiere la aplicación de una tasa de descuento a todos los flujos de efectivo futuros para llegar a un valor actual neto. Esta tasa de descuento puede obtenerse utilizando una variedad de métodos (ver IVS 105 Enfoques y métodos de valoración, párrafos 50.30-50.39).

90.36. Si los flujos de efectivo se basan en valores y costos que están vigentes en la fecha de valoración, el riesgo de que cambien entre la fecha de valoración y la fecha de finalización anticipada debe considerarse y reflejarse en la tasa de descuento utilizada para determinar el valor presente. Si los flujos de efectivo se basan en valores y costos prospectivos, el riesgo de que esas proyecciones resulten inexactas debe considerarse y reflejarse en la tasa de descuento.

100. Activo existente

100.1. En la valoración de la propiedad para desarrollo, es necesario establecer la idoneidad del inmueble en cuestión para el desarrollo propuesto. Algunos asuntos pueden estar dentro del conocimiento y la experiencia del valuador, pero algunos pueden requerir información o informes de otros especialistas. Los asuntos que generalmente deben considerarse para una investigación específica al realizar una valoración de una propiedad de desarrollo antes de que comience un proyecto incluyen:

- (a) si existe o no un mercado para el desarrollo propuesto,
- (b) es el desarrollo propuesto el mayor y mejor uso de la propiedad en el mercado actual,
- (c) si hay otras obligaciones no financieras que deban ser consideradas (criterios políticos o sociales),
- (d) permisos legales o zonificación, incluidas las condiciones o restricciones sobre el desarrollo permitido,
- (e) limitaciones, gravámenes o condiciones impuestas al interés relevante por contrato privado,
- (f) derechos de acceso a carreteras públicas u otras áreas públicas,
- (g) condiciones geotécnicas, incluido el potencial de contaminación u otros riesgos ambientales,
- (h) la disponibilidad y los requisitos para proporcionar o mejorar los servicios necesarios, por ejemplo, agua, drenaje y energía,
- (i) la necesidad de cualquier mejora de la infraestructura fuera del sitio y los derechos requeridos para realizar este trabajo,
- (j) cualquier limitación arqueológica o la necesidad de investigaciones arqueológicas,
- (k) sostenibilidad y cualquier requisito del cliente en relación con los edificios ecológicos,
- (l) condiciones y tendencias económicas y su impacto potencial en los costos y los ingresos durante el período de desarrollo,
- (m) oferta y demanda actuales y proyectadas para los usos futuros propuestos,
- (n) la disponibilidad y el costo de la financiación,
- (o) el tiempo esperado requerido para tratar los asuntos preparatorios antes de comenzar el trabajo, para la finalización del trabajo y, si corresponde, para alquilar o vender la propiedad terminada, y
- (p) cualquier otro riesgo asociado con el desarrollo propuesto.

100.2. Cuando un proyecto está en progreso, normalmente se necesitarán consultas o investigaciones adicionales sobre los contratos vigentes para el diseño del proyecto, para su construcción y para la supervisión de la construcción.

110. Consideraciones especiales para la información financiera

110.1. El tratamiento contable de la propiedad para desarrollo puede variar dependiendo de cómo sea clasificada por la entidad que informa (por ejemplo, si se mantiene para la venta, para la ocupación del propietario o como propiedad de inversión). Esto puede afectar los requisitos de valoración y, por lo tanto, es necesario determinar la clasificación y los requisitos contables relevantes antes de seleccionar un método de valoración adecuado.

110.2. Los estados financieros normalmente se producen bajo el supuesto de que la entidad es un negocio en marcha. Por lo tanto, normalmente es apropiado suponer que cualquier contrato (por ejemplo, para la construcción de una propiedad de desarrollo o para su venta o arrendamiento al finalizar), pasaría al comprador en el intercambio hipotético, incluso si esos contratos no pueden ser asignables en un intercambio real. Una excepción sería si hubiera evidencia de un riesgo anormal de incumplimiento por parte de una parte contratada en la fecha de valoración.

120. Consideraciones especiales para préstamos garantizados

120.1. La base adecuada de valoración para los préstamos garantizados es normalmente el valor de mercado. Sin embargo, al considerar el valor de una propiedad de desarrollo, se debe tener en cuenta la probabilidad de que cualquier contrato vigente, por ejemplo, para la construcción o para la venta o arrendamiento del proyecto terminado, pueda quedar nulo o anulable en el caso de que se produzca uno de los siguientes efectos: siendo las partes objeto de procedimientos formales de insolvencia. Se debe prestar más atención a las obligaciones contractuales que puedan tener un impacto material en el valor de mercado. Por lo tanto, puede ser apropiado resaltar el riesgo para un prestamista causado por un posible comprador de la propiedad que no tiene el beneficio de los contratos de construcción existentes y/o pre-

Traducción libre, no autorizada, realizada por Wilmar Franco Franco, para uso personal y educativo. No reproducir sin la autorización expresa del propietario de los derechos de copyright.

arrendamientos, y las pre-ventas y cualquier garantía asociada y garantías en el caso de un incumplimiento por parte del prestatario.

120.2. Para demostrar una apreciación de los riesgos involucrados en la valoración de la propiedad de desarrollo para préstamos garantizados u otros propósitos, el valuador debe aplicar un mínimo de dos métodos apropiados y reconocidos para valorar la propiedad de desarrollo para cada proyecto de valoración, ya que esta es un área donde a menudo hay "Insumos fácticos u observables insuficientes para que un solo método produzca una conclusión confiable "(ver IVS 105 Enfoques y métodos de valoración, párrafo 10.4).

120.3. El valuador debe ser capaz de justificar la selección de los enfoques de valoración informados y debe proporcionar un valor "Tal como está" (etapa de desarrollo existente) y "Según lo propuesto" (desarrollo terminado) para la propiedad de desarrollo y registrar el proceso. realizado y una justificación del valor informado (véase Informe NIV 103, párrs. 30.1-30.2).

IVS 500 Instrumentos financieros

Contenido	Párrafos
Visión general	10
Introducción	20
Bases de valor	30
Enfoques y métodos de valoración	40
Enfoque de mercado	50
Enfoque de ingresos	60
Enfoque de costos	70
Consideraciones especiales para instrumentos financieros	80
Entradas de valoración	90
Ajustes por riesgo crediticio	100
Liquidez y actividad del mercado	110
Control de valoración y objetividad	120

10. Resumen

10.1. Los principios contenidos en las Normas Generales se aplican a las valoraciones de instrumentos financieros. Esta norma solo incluye modificaciones, requisitos adicionales o ejemplos específicos de cómo se aplican las Normas Generales para las valoraciones a las que se aplica esta norma.

20. Introducción

20.1. Un instrumento financiero es un contrato que crea derechos u obligaciones entre partes específicas para recibir o pagar efectivo u otra consideración financiera. Dichos instrumentos incluyen, entre otros, derivados u otros instrumentos contingentes, instrumentos híbridos, renta fija, productos estructurados e instrumentos de capital. También se puede crear un instrumento financiero mediante la combinación de otros instrumentos financieros en una cartera para lograr un resultado financiero neto específico.

20.2. Las valoraciones de instrumentos financieros realizadas según IVS 500 Financial Instruments se pueden realizar para muchos propósitos diferentes, incluidos, entre otros:

- (a) adquisiciones, fusiones y ventas de empresas o partes de empresas,
- (b) compra y venta,
- (c) informes financieros,
- (d) requisitos legales o reglamentarios (sujetos a los requisitos específicos establecidos por la autoridad competente),
- (e) procedimientos internos de riesgo y cumplimiento,
- (f) impuestos, y
- (g) litigio.

20.3. Se requiere un conocimiento profundo del instrumento que se valora para identificar y evaluar la información de mercado relevante disponible para instrumentos idénticos o comparables. Dicha información incluye precios de transacciones recientes en el mismo instrumento o en uno similar, cotizaciones de corredores o servicios de fijación de precios, calificaciones crediticias, rendimientos, volatilidad, índices o cualquier otro insumo relevante para el proceso de valoración.

20.4. Cuando la entidad controladora está llevando a cabo valoraciones que están destinadas a ser utilizadas por inversores externos, autoridades reguladoras u otras entidades, para cumplir con el requisito de confirmar la identidad y el estado del valuador en IVS 101 Alcance del trabajo, párrafo 20.3. (A), se debe hacer referencia al entorno de control en vigor, según lo requerido por IVS 105 Enfoques y métodos de valoración y IVS 500 Instrumentos financieros, párrafos 120.1-120.3 con respecto al entorno de control.

20.5. Para cumplir con el requisito de identificar el activo o pasivo que se va a valorar como en IVS 101 Alcance del trabajo, párrafo 20.3. (D), se deben abordar los siguientes asuntos:

Traducción libre, no autorizada, realizada por Wilmar Franco Franco, para uso personal y educativo. No reproducir sin la autorización expresa del propietario de los derechos de copyright.

- (a) la clase o clases de instrumento a valorar,
- (b) si la valoración será de instrumentos individuales o de una cartera, y
- (c) la unidad de cuenta.

20.6. IVS 102 Investigaciones y Cumplimiento, párrs. 20.2-20.4, establecen que las investigaciones necesarias para respaldar la valoración deben ser adecuadas teniendo en cuenta el propósito de la cesión. Para respaldar estas investigaciones, se deben reunir pruebas suficientes proporcionadas por el valuador y/o un tercero creíble y confiable. Para cumplir con estos requisitos, se deben considerar los siguientes:

- (a) Todos los datos de mercado utilizados o considerados como insumos en el proceso de valoración deben entenderse y, según sea necesario, validados.
- (b) Cualquier modelo utilizado para estimar el valor de un instrumento financiero se seleccionará para capturar adecuadamente los términos contractuales y la economía del instrumento financiero.
- (c) Cuando se dispone de precios observables de, o datos de mercado de, instrumentos financieros similares, los datos imputados de precios comparables y/o datos de entrada observables deben ajustarse para reflejar los términos contractuales y económicos del instrumento financiero que se valora.
- (d) Siempre que sea posible, se prefieren los enfoques de valoración múltiple. Si se producen diferencias de valor entre los enfoques de valoración, el valuador debe explicar y documentar las diferencias de valor.

20.7. Para cumplir con el requisito de divulgar el (los) enfoque (s) de valuación y el razonamiento en NIV 103 Informes, párrafo 20.1, se debe considerar el grado apropiado de detalle de los informes. El requisito de revelar esta información en el informe de valoración será diferente para las diferentes categorías de instrumentos financieros. Debe proporcionarse información suficiente para que los usuarios comprendan la naturaleza de cada clase de instrumento valorado y los factores principales que influyen en los valores. Se debe evitar la información que añade poco a la comprensión de los usuarios sobre la naturaleza del activo o pasivo, o que oscurezca los factores primarios que influyen en el valor. Al determinar el nivel de divulgación que es apropiado, se debe tener en cuenta lo siguiente:

- (a) Materialidad: 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 la cartera que se valora.
- (b) Incertidumbre: El valor del instrumento puede estar sujeto a una incertidumbre significativa en la fecha de valoración debido a la naturaleza del instrumento, el modelo o los insumos utilizados o las anomalías del mercado. Se debe divulgar la causa y la naturaleza de cualquier incertidumbre material.
- (c) Complejidad: Cuanto mayor sea la complejidad del instrumento, mayor será el nivel apropiado de detalle para asegurar que los supuestos y los insumos que afectan el valor sean identificados y explicados.
- (d) Comparabilidad: Los instrumentos que son de especial interés para los usuarios pueden diferir con el paso del tiempo. La utilidad del informe de valoración, o cualquier otra referencia a la valoración, se ve reforzada si refleja las demandas de información de los usuarios a medida que cambian las condiciones del mercado, aunque, para ser significativa, la información presentada debe permitir la comparación con periodos anteriores.
- (e) Instrumentos subyacentes: si los flujos de efectivo de un instrumento financiero se generan o están garantizados por activos o pasivos subyacentes identificables, se deben proporcionar los factores relevantes que influyen en el valor subyacente para ayudar a los usuarios a comprender cómo el valor subyacente impacta el valor estimado del instrumento financiero.

30. Bases de valor

30.1. De acuerdo con IVS 104 Bases de valor, un valuador debe seleccionar la (s) base (s) de valor apropiadas al valorar instrumentos financieros.

30.2. A menudo, las valuaciones de instrumentos financieros se realizan utilizando bases de valor definidas por entidades / organizaciones distintas del IVSC (algunos ejemplos de las cuales se mencionan en el IVS 104 Bases de valor) y es responsabilidad del valuador comprender y seguir la regulación, la jurisprudencia, ley tributaria y otras guías interpretativas relacionadas con esas bases de valor a la fecha de valuación.

40. Enfoques y métodos de valoración

40.1. Al seleccionar un enfoque y método, además de los requisitos de este capítulo, un valuador debe seguir los requisitos de IVS 105 Enfoques y métodos de valoración.

40.2. Los tres enfoques de valoración descritos en IVS 105 Enfoques y métodos de valoración pueden aplicarse a la valoración de instrumentos financieros.

40.3. Los diversos métodos de valoración utilizados en los mercados financieros se basan en variaciones del enfoque de mercado, el enfoque de ingresos o el enfoque de costos como se describe en el IVS 105 Enfoques y métodos de valoración. Esta norma describe los métodos y asuntos de uso común que deben tenerse en cuenta o los insumos necesarios al aplicar estos métodos.

40.4. Cuando se utiliza un método o modelo de valoración en particular, es importante asegurarse de que esté calibrado con información de mercado observable, cuando esté disponible, de forma regular para garantizar que el modelo refleje las condiciones actuales del mercado. A medida que cambian las condiciones del mercado, puede ser necesario cambiar a un modelo más adecuado o modificar el modelo existente y recalibrar y/o hacer ajustes adicionales a los datos de valoración. Estos ajustes deben realizarse para garantizar la coherencia con la base de valoración requerida, que a su vez está determinada por el propósito para el que se requiere la valoración; consulte el IVS Framework.

50. Enfoque de mercado

50.1. Un precio obtenido de la negociación en una bolsa líquida en, o muy cerca, de la hora o fecha de valoración es normalmente la mejor indicación del valor de mercado de una tenencia del instrumento idéntico. En los casos en que no ha habido transacciones relevantes recientes, la evidencia de precios cotizados o de consenso, o transacciones privadas también puede ser relevante.

50.2. Puede ser necesario hacer ajustes a la información de precios si el instrumento observado es diferente al que se valora o si la información no es lo suficientemente reciente como para ser relevante. Por ejemplo, si un precio observable está disponible para instrumentos similares con una o más características diferentes al instrumento que se valora, entonces las entradas implícitas del precio observable comparable deben ajustarse para reflejar los términos específicos del instrumento financiero que se valora.

50.3. Al confiar en un precio de un servicio de fijación de precios, el valuador debe comprender cómo se obtuvo el precio.

60. Enfoque de ingresos

60.1. El valor de los instrumentos financieros puede determinarse utilizando un método de flujo de efectivo descontado. Los términos de un instrumento determinan o permiten la estimación de los flujos de efectivo no descontados. Los términos de un instrumento financiero suelen establecer:

- (a) la oportunidad de los flujos de efectivo, es decir, cuando la entidad espera realizar los flujos de efectivo relacionados con el instrumento,
- (b) el cálculo de los flujos de efectivo, por ejemplo, para un instrumento de deuda, la tasa de interés que se aplica, o para un instrumento derivado, cómo se calculan los flujos de efectivo en relación con el instrumento o índice subyacente (o índices),
- (c) el momento y las condiciones para cualquier opción en el contrato, por ejemplo, opción de compra o venta, pago anticipado, opciones de extensión o conversión, y
- (d) protección de los derechos de las partes del instrumento, por ejemplo, términos relacionados con el riesgo de crédito en instrumentos de deuda o la prioridad sobre, o subordinación a, otros instrumentos mantenidos.

60.2. Al establecer la tasa de descuento adecuada, es necesario evaluar el rendimiento que se requeriría del instrumento para compensar el valor temporal del dinero y los posibles riesgos adicionales de, entre otros, los siguientes:

- (a) los términos y condiciones del instrumento, por ejemplo, subordinación,
- (b) el riesgo de crédito, es decir, la incertidumbre sobre la capacidad de la contraparte para realizar los pagos a su vencimiento,
- (c) la liquidez y comerciabilidad del instrumento,

- (d) el riesgo de cambios en el entorno regulatorio o legal, y
- (e) el estado fiscal del instrumento.

60.3. Cuando los flujos de efectivo futuros no se basen en montos fijos contratados, será necesario realizar estimaciones de los flujos de efectivo esperados para determinar los insumos necesarios. La determinación de la tasa de descuento debe reflejar los riesgos de los flujos de efectivo y ser coherente con ellos. Por ejemplo, si los flujos de efectivo esperados se miden netos de pérdidas crediticias, la tasa de descuento debe reducirse por el componente de riesgo crediticio. Dependiendo del propósito de la valoración, los datos de entrada y los supuestos realizados en el modelo de flujo de efectivo deberán reflejar los que harían los participantes o los que se basarían en las expectativas u objetivos actuales del tenedor. Por ejemplo, si el propósito de la valuación es determinar el valor de mercado, o el valor razonable como se define en las NIIF, los supuestos deben reflejar los de los participantes.

70. Enfoque de costos

70.1. Al aplicar el enfoque de costos, los valuadores deben seguir la orientación contenida en la NIV 105 Enfoques y métodos de valoración, párrafos 70.1-70.14.

80. Consideraciones especiales para instrumentos financieros

80.1. Las siguientes secciones abordan una lista no exhaustiva de temas relevantes para la valoración de instrumentos financieros:

- (a) Entradas de valoración (sección 90).
- (b) Riesgo de crédito (sección 100).
- (c) Liquidez y actividad del mercado (artículo 110).
- (d) Entorno de control (sección 120).

90. Entradas de valoración

90.1. De acuerdo con IVS 105 Enfoques y métodos de valoración, párrafo 10.7, cualquier conjunto de datos utilizado como entrada de valoración, comprender las fuentes y cómo el proveedor ajusta las entradas, si las hubiera, es esencial para comprender la confianza que se debe dar al uso de la entrada de valoración.

90.2. Los datos de valoración pueden provenir de diversas fuentes. Las fuentes de entrada de valoración más utilizadas son las cotizaciones de los corredores, los servicios de precios por consenso, los precios de instrumentos comparables de terceros y los servicios de precios de datos de mercado. Los insumos implícitos a menudo pueden derivarse de precios observables como la volatilidad y los rendimientos.

90.3. Al evaluar la validez de las cotizaciones de los corredores, como evidencia de cómo los participantes fijarían el precio de un activo, el valuador debe considerar lo siguiente:

- (a) Los corredores generalmente crean mercados y ofrecen ofertas con respecto a instrumentos más populares y no pueden extender la cobertura a instrumentos menos líquidos. Debido a que la liquidez a menudo se reduce con el tiempo, las cotizaciones pueden ser más difíciles de encontrar para instrumentos más antiguos.
- (b) Un corredor se preocupa por negociar, no por respaldar la valoración, y tienen pocos incentivos para investigar una cotización indicativa tan a fondo como lo harían con una cotización ejecutable. Se requiere que un valuador comprenda si la cotización del corredor es una cotización vinculante, ejecutable o una cotización teórica no vinculante. En el caso de una cotización no vinculante, el valuador debe recopilar información adicional para comprender si la cotización debe ajustarse u omitirse de la valoración.
- (c) Existe un conflicto de intereses inherente en el que el corredor es la contraparte de un instrumento.
- (d) Los corredores tienen un incentivo para fomentar el comercio.

90.4. Los servicios de fijación de precios por consenso funcionan mediante la recopilación de información de entrada de precios o valoración sobre un instrumento de varios suscriptores participantes. Reflejan un conjunto de citas de diferentes fuentes, a veces con ajustes para compensar cualquier sesgo de muestreo. Esto supera los problemas de conflicto de intereses asociados con los corredores únicos. Sin embargo, al igual que con la cotización de un corredor, es posible que

no sea posible encontrar un insumo adecuado para todos los instrumentos en todos los mercados. Además, a pesar de su nombre, un precio de consenso puede no constituir necesariamente un verdadero "consenso" de mercado, sino más bien una estimación estadística de las transacciones de mercado recientes o los precios cotizados. Por lo tanto, el valuador debe comprender cómo se estimó el precio de consenso y si tales estimaciones son razonables, dado el instrumento que se valora.

100. Ajustes por riesgo crediticio

100.1. Comprender el riesgo crediticio es a menudo un aspecto importante de la valoración de un instrumento financiero y, lo que es más importante, del emisor. Algunos de los factores comunes que deben tenerse en cuenta al establecer y medir el riesgo crediticio incluyen los siguientes:

- (a) Riesgo de crédito propio y de contraparte: la evaluación de la solidez financiera del emisor o de cualquier proveedor de apoyo crediticio implicará la consideración no solo del desempeño financiero histórico y proyectado de la entidad o entidades relevantes, sino también del desempeño y las perspectivas del sector industrial en el que se realiza el negocio. opera. Además del crédito del emisor, el valuador también debe considerar la exposición crediticia de cualquier contraparte al activo o pasivo que se valora. En el caso de un proceso de liquidación de la cámara de compensación, muchas jurisdicciones ahora requieren que ciertos derivados se negocien a través de una contraparte central que puede mitigar el riesgo, sin embargo, se debe considerar el riesgo de contraparte residual.
- (b) El valuador también debe poder diferenciar entre el riesgo crediticio del instrumento y el riesgo crediticio del emisor y/o contraparte. Generalmente, el riesgo crediticio del emisor o contraparte no considera garantías específicas relacionadas con el instrumento.
- (c) Subordinación: Establecer la prioridad de un instrumento es fundamental para evaluar el riesgo de incumplimiento. Otros instrumentos pueden tener prioridad sobre los activos de un emisor o los flujos de efectivo que respaldan el instrumento.
- (d) Apalancamiento: La cantidad de deuda utilizada para financiar los activos de los que se deriva el rendimiento de un instrumento puede afectar la volatilidad de los rendimientos para el emisor y el riesgo crediticio.
- (e) Acuerdos de compensación: cuando se mantienen instrumentos derivados entre contrapartes, el riesgo de crédito puede reducirse mediante un acuerdo de compensación o compensación que limite las obligaciones al valor neto de las transacciones, es decir, si una de las partes se declara insolvente, la otra parte tiene derecho a compensar sumas adeudadas a la parte insolvente contra sumas adeudadas en virtud de otros instrumentos.
- (f) Protección por incumplimiento: muchos instrumentos contienen alguna forma de protección para reducir el riesgo de impago para el titular. La protección puede tomar la forma de una garantía por parte de un tercero, un contrato de seguro, una permuta de incumplimiento crediticio o más activos para respaldar el instrumento de los necesarios para realizar los pagos. La exposición crediticia también se reduce si los instrumentos subordinados toman las primeras pérdidas sobre los activos subyacentes y, por lo tanto, reducen el riesgo de los instrumentos más senior. Cuando la protección adopta la forma de una garantía, un contrato de seguro o una permuta de incumplimiento crediticio, es necesario identificar a la parte que brinda la protección y evaluar la solvencia de esa parte. La consideración de la solvencia crediticia de un tercero involucra no solo la posición actual sino también el posible efecto de cualquier otra garantía o contrato de seguro que la entidad haya suscrito.

100.2. Para las partes para las que se dispone de información limitada, si existe negociación secundaria en un instrumento financiero, puede haber suficientes datos de mercado para proporcionar evidencia del ajuste de riesgo apropiado. De lo contrario, podría ser necesario buscar índices crediticios, información disponible para entidades con características de riesgo similares o estimar una calificación crediticia para la parte utilizando su propia información financiera. Las diferentes sensibilidades de los diferentes pasivos al riesgo de crédito, como las garantías y/o las diferencias de vencimiento, deben tenerse en cuenta al evaluar qué fuente de datos crediticios proporciona la información más relevante. El ajuste de riesgo o diferencial de crédito aplicado se basa en la cantidad que un participante requeriría para el instrumento en particular que se valora.

100.3. El riesgo crediticio propio asociado con un pasivo es importante para su valor, ya que el riesgo crediticio del emisor es relevante para el valor en cualquier transferencia de ese pasivo. Cuando sea necesario asumir una transferencia del pasivo independientemente de las restricciones reales sobre la capacidad de las contrapartes para hacerlo, por ejemplo, para cumplir con los requisitos de información financiera, existen varias fuentes potenciales para reflejar el riesgo crediticio propio en la valuación. de pasivos. Estos incluyen la curva de rendimiento de los bonos de la propia entidad u otra deuda emitida, los diferenciales de los swaps de incumplimiento crediticio o por referencia al valor del activo correspondiente. Sin

embargo, en muchos casos el emisor de un pasivo no tendrá la capacidad de transferirlo y solo podrá liquidar el pasivo con la contraparte.

100.4. Colateral: Es necesario considerar los activos a los que el tenedor de un instrumento puede recurrir en caso de incumplimiento. En particular, el valuador debe comprender si el recurso es a todos los activos del emisor o solo a los activos especificados. Cuanto mayor sea el valor y la liquidez del activo (s) a los que una entidad puede recurrir en caso de incumplimiento, menor será el riesgo general del instrumento debido a una mayor recuperación. Para no contabilizar dos veces, el valuador también debe considerar si la garantía ya está contabilizada en otra área del balance.

100.5. Al ajustar el riesgo crediticio propio del instrumento, también es importante considerar la naturaleza de la garantía disponible para los pasivos que se valúan. La garantía que está legalmente separada del emisor normalmente reduce la exposición crediticia. Si los pasivos están sujetos a un proceso frecuente de colateralización, es posible que no haya un ajuste significativo por riesgo de crédito propio porque la contraparte está mayoritariamente protegida contra pérdidas en caso de incumplimiento.

110. Liquidez y actividad del mercado

110.1. La liquidez de los instrumentos financieros va desde los estandarizados y negociados regularmente en altos volúmenes hasta los pactados entre contrapartes que no pueden cederse a un tercero. Este rango significa que la consideración de la liquidez de un instrumento o el nivel actual de actividad del mercado es importante para determinar el enfoque de valoración más apropiado.

110.2. La liquidez y la actividad del mercado son distintas. La liquidez de un activo es una medida de la facilidad y rapidez con que se puede transferir a cambio de efectivo o su equivalente en efectivo. La actividad del mercado es una medida del volumen de negociación en un momento dado, y es una medida relativa más que absoluta. La baja actividad de mercado de un instrumento no implica necesariamente que el instrumento no sea líquido.

110.3. Aunque los conceptos separados, la iliquidez o los bajos niveles de actividad del mercado plantean desafíos de valoración similares debido a la falta de datos de mercado relevantes, es decir, datos que estén actualizados a la fecha de valoración o que se relacionen con un activo suficientemente similar para ser fiables. Cuanto menor sea la liquidez o la actividad del mercado, mayor será la dependencia que se necesitará en los enfoques de valoración que utilizan técnicas para ajustar o ponderar los datos basados en la evidencia de otras transacciones comparables para reflejar los cambios del mercado o las diferentes características del activo.

120. Control de valoración y objetividad

120.1. El entorno de control consiste en los procedimientos de control y gobernanza internos que existen con el objetivo de aumentar la confianza de aquellos que pueden depender de la valoración en el proceso y conclusión de la valoración. Cuando un valuador externo confía en una valoración realizada internamente, el valuador externo debe considerar la idoneidad e independencia del entorno de control de valuación.

120.2. En comparación con otras clases de activos, los instrumentos financieros suelen ser valorados internamente por la misma entidad que los crea y comercializa. Las valoraciones internas cuestionan la independencia del valuador y, por tanto, esto crea un riesgo para la objetividad percibida de las valoraciones. Consulte 40.1 y 40.2 del Marco IVS con respecto a la valoración realizada por valuadores internos y la necesidad de que existan procedimientos para garantizar la objetividad de la valoración y los pasos que se deben tomar para garantizar que existe un entorno de control adecuado para minimizar las amenazas a la independencia de la valoración. Muchas entidades que se ocupan de la valoración de instrumentos financieros están registradas y reguladas por reguladores financieros legales. La mayoría de los reguladores financieros requieren que los bancos u otras entidades reguladas que se ocupan de instrumentos financieros tengan procedimientos independientes de verificación de precios. Estos operan por separado de las mesas de negociación para producir las valoraciones requeridas para la información financiera o el cálculo de la guía de capital regulatorio sobre los controles de valoración específicos requeridos por los diferentes regímenes regulatorios. Esto está fuera del alcance de esta norma.

Sin embargo, como principio general, las valoraciones producidas por un departamento de una entidad que se incluirán en los estados financieros o en las que dependerán terceros deben estar sujetas al escrutinio y la aprobación de un

Traducción libre, no autorizada, realizada por Wilmar Franco Franco, para uso personal y educativo. No reproducir sin la autorización expresa del propietario de los derechos de copyright.

departamento independiente de la entidad. La autoridad última para tales valoraciones debe estar separada de las funciones de toma de riesgos y completamente independiente de ellas. Los medios prácticos para lograr una separación de la función variarán de acuerdo con la naturaleza de la entidad, el tipo de instrumento que se valora y la importancia relativa del valor de la clase particular de instrumento para el objetivo general. Los protocolos y controles apropiados deben determinarse mediante una cuidadosa consideración de las amenazas a la objetividad que serían percibidas por un tercero que dependa de la valoración.

120.3. Al acceder a sus controles de valoración, lo siguiente incluye elementos que debe considerar en el proceso de valoración:

- (a) establecer un grupo de gobierno responsable de las políticas y procedimientos de valoración y de la supervisión del proceso de valoración de la entidad, incluidos algunos miembros externos a la entidad,
- (b) sistemas de cumplimiento normativo, si procede,
- (c) un protocolo para la frecuencia y métodos de calibración y prueba de modelos de valoración,
- (d) criterios para la verificación de determinadas valoraciones por diferentes expertos internos o externos,
- (e) validación independiente periódica del modelo o modelos de valoración,
- (f) identificar umbrales o eventos que desencadenan una investigación más exhaustiva o requisitos de aprobación secundaria, y
- (g) identificar procedimientos para establecer datos de entrada importantes que no son directamente observables en el mercado, por ejemplo, mediante el establecimiento de comités de auditoría o de fijación de precios.

Índice

A

ajustes

- enfoque de costos 46-49
- riesgo de crédito 120-122
- por depreciación / obsolescencia 47-49, 101
- enfoque de ingresos 44, 54-55, 68-69
- enfoque de mercado 31, 33-34, 35-36, 66, 118

estándares de activos ver estándares de activos IVS

simetría activo-pasivo 81

activos y pasivos 3, 6, 26

- activos contributivos 68, 69
- activo existente 113-114
- intangible ver Activos intangibles (IVS 210)
- pasivos por arrendamiento 21-22, 90, 96, 102-103
- no financieros ver Pasivos no financieros (IVS 220)
- operativo y no operativo 57-58
- activo sujeto 5
- informes de valoración 15
- desperdiciar activos 42

uso supuesto 24-26

supuestos 10, 11, 27-28

- bases de valor 17
- propiedad edificable 109
- planta y equipo 93
- ver también supuestos especiales

deserción 77-78

B

bases de valor 10

- intereses comerciales y comerciales 52
- propiedad de desarrollo 105-106
- instrumentos financieros 117
- activos intangibles 65-66
- pasivos no financieros 82
- planta y equipo 93-94
- intereses inmobiliarios 99

Bases de valor (IVS 104) 16-28

- supuestos y supuestos especiales 27-28
- factores específicos de la entidad 26
- valor justo de mercado 23
- valor razonable 23-24
- IVS definido 17-22
 - valor equitativo 21-22
 - valor de la inversión / valor 22
 - valor de liquidación 22
 - alquiler de mercado 21, 102
 - valor de mercado 18-20
 - valor sinérgico 22

premisa de valor 24-26

- uso actual / uso existente 25
- venta forzosa 25-26
- mayor y mejor uso 24

- liquidación ordenada 25
- sinergias 26-27
- costo de transacción 28
- descuentos por bloqueo 36
- método ascendente 84-85
- cotizaciones de corredores 119-120
- Intereses comerciales y comerciales (IVS 200) 51-62
 - consideraciones especiales 55-62
 - información comercial 56-57
 - estructura de capital 58-62
 - económico e industrial 57
 - activos operativos y no operativos 57-58
 - derechos de propiedad 56
 - derechos e intereses 58-59
 - enfoques y métodos de valoración 52-55
- información comercial 56-57

C

- consideraciones sobre la estructura de capital 58-62
- tasa de capitalización 54
- flujo de efectivo 37-44, 86-88, 118-119
 - tipos de 38 a 39
- cambios en el alcance del trabajo 11
- cliente 3, 10
- garantía 122
- método de listados comparables 32
- método de transacciones comparables 32-34, 83
- competencia 7
- valor de la propiedad completada 109-110
- cumplimiento de las normas 4, 6, 14, 16
 - instrumentos financieros 116-117
 - activos intangibles 65-66, 67, 74
 - Investigaciones y cumplimiento (IVS 102) 12-13, 98, 116
 - pasivos no financieros 82, 83, 84, 85
 - planta y equipo 91-94
 - intereses inmobiliarios 98, 100, 106
- servicios de precios de consenso 120
- modelo de crecimiento constante 41
- costos de construcción 110
- honorarios de consultores 110
- contrato de alquiler 21, 102-103
- cargo contributivo del activo (CAC) 69
- activos contributivos 68, 69
- entorno de control 122-123
- controlar las primas 36, 56
- enfoque de costos 44-49
 - ajustes 46-49
 - intereses comerciales y comerciales 55
 - propiedad de desarrollo 107-108
 - instrumentos financieros 119
 - activos intangibles 74-75
 - pasivos no financieros 85
 - planta y equipo 94-96
 - Intereses inmobiliarios 101
- métodos de enfoque de costos 45-46

- método de costo a capacidad 95–96
- costo de reposición 45–46
- costo de reproducción 46
- método de suma 46
- método de costo a capacidad 95–96
- riesgo de contraparte 120
- ajustes por riesgo de crédito 120-122
- moneda 10. 38–39
- uso actual 25
- método del valor actual (CVM) 59, 60

D

- protección predeterminada 121
- salida 7, 11, 13
- depreciación 47-49
- beneficio de desarrollo 111-112
- Propiedad de desarrollo (IVS 410) 104-114
 - supuestos y supuestos especiales 105-106
 - consideraciones especiales 108-114
 - valor de la propiedad completada 109-110
 - costos de construcción 110
 - honorarios de consultores 110
 - beneficio de desarrollo 111-112
 - tasa de descuento 112-113
 - activo existente 113-114
 - costos financieros 111
 - para informes financieros 114
 - costos de marketing 111
 - para préstamos garantizados 114
 - horario 111
 - enfoques y métodos de valoración 106-113
 - método residual 108-113
- método desagregado 73–74
- tasas de descuento 38–39, 40. 42–44
 - intereses comerciales y comerciales 54
 - derivación de 101, 118-119
 - propiedad de desarrollo 112-113
 - instrumentos financieros 118-119
 - activos intangibles 75–76, 79
 - pasivos no financieros 86
 - intereses inmobiliarios 100-101
- flujo de efectivo descontado (FCD) 37–44, 118–119
- descuentos por falta de control (DLOC) 36
- descuentos por falta de comerciabilidad (DLOM) 35–36
- método de distribución del costo de eliminación Índice 42 73–74

mi

- consideraciones económicas y de la industria 57
- vida económica de un activo intangible 76-78
- valor empresarial 52, 54
- factores específicos de la entidad 26
- valor equitativo 21-22
- valor patrimonial 52, 54, 59–62
- método de exceso de ganancias 68-70

activo existente 113-114
uso existente 25
valor de salida 41-42
período de pronóstico explícito 39

F

valor justo de mercado (OCDE)
valor justo de mercado (USIRS) 23
valor razonable (NIIF) 23
valor razonable (legal / estatutario) 23-24
costos financieros 111
Instrumentos financieros (IVS 500) 115-123
 consideraciones especiales 119-123
 entorno de control 122-123
 riesgo de crédito 120-122
 liquidez y actividad de mercado 122
 entradas de valoración 119-120
 enfoques y métodos de valoración 117-119
informes financieros 23, 114, 121
arreglos financieros 96
venta forzosa 25-26
flujo de caja previsto 40. 43-44

GRAMO

normas generales ver Normas Generales IVS
glosario 3-5
buena voluntad 64-65, 69
Modelo de crecimiento de Gordon 41
Método greenfield 73
directriz método comparable que cotiza en bolsa 34-35
método de transacciones de la guía 32-34, 83

H

jerarquía de intereses 102
mayor y mejor uso 20. 24

I

enfoque de ingresos 36-44
 ajustes 54-55, 68-69
 intereses comerciales y comerciales 53-55
 propiedad edificable 107
 instrumentos financieros 118-119
 activos intangibles 67-74
 pasivos no financieros 84-85
 planta y equipo 94
 intereses inmobiliarios 100-101
métodos de enfoque de ingresos 37-44
 método ascendente 84-85
 flujo de efectivo descontado (FCD) 37-44, 118-119
 método de distribuidor 73-74
 método de exceso de ganancias 68-70
 Método greenfield 73

- método de exención de regalías 70–71
- con y sin método 72–73
- información proporcionada 12-13
- Activos intangibles (IVS 210) 63–79
 - intereses comerciales y comerciales 51–52
 - planta y equipo 90–91
 - intereses inmobiliarios 97–98
 - consideraciones especiales 75–79
 - tasa de descuento / tasa de rendimiento 75–76, 79
 - vida económica 76–78
 - beneficio de amortización fiscal (TAB) 78-79
 - enfoques y métodos de valoración 66–75
- uso previsto 3, 14
- usuario previsto 3, 10, 11, 14
- acuerdos entre empresas 44
- Consejo de Normas Internacionales de Valoración 1, 2
- Consejo de Normas Internacionales de Valoración (IVSC) 1
- Investigaciones y cumplimiento (IVS 102) 12-13, 98, 116
- propiedad de inversión 100, 111
- valor de la inversión 22
- Estándares de activos IVS 2
 - Intereses comerciales y comerciales (IVS 200) 51–62
 - Propiedad de desarrollo (IVS 410) 104-114
 - Instrumentos financieros (IVS 500) 115-123
 - Activos intangibles (IVS 210) 63–79
 - Pasivos no financieros (IVS 220) 80–89
 - Planta y equipo (IVS 300) 90–96
 - Intereses inmobiliarios (IVS 400) 97–103
- Definiciones de IVS 3-5, 17-22
- Marco IVS 2, 6–7
- Normas generales IVS 2
 - Bases de valor (IVS 104) 16-28
 - Investigaciones y cumplimiento (IVS 102) 12-13
 - Informes (IVS 103) 14–15
 - Alcance del trabajo (IVS 101) 9–11
 - Enfoques y métodos de valoración (IVS 105) 29–49

J

jurisdicción

L

- tierra ver Propiedad de Desarrollo (IVS 410); Intereses inmobiliarios (IVS 400)
- pasivos por arrendamiento 21-22, 102-103
 - planta y equipo 90, 96
- apalancamiento 121
- pasivos ver activos y pasivos
- valor de liquidación 22
- liquidez 122

METRO

- actividad del mercado 122
- enfoque de mercado 30–36, 41–42
 - ajustes 31, 33–34, 35–36, 66, 118 negocios e intereses comerciales 52–53

- propiedad de desarrollo 106-107
- instrumentos financieros 118
- activos intangibles 66-67
- pasivos no financieros 82-84
- planta y equipo 94
- intereses inmobiliarios 99-100
- métodos de enfoque de mercado 32-36
 - método de transacciones comparables 32-34, 83
 - directriz método comparable que cotiza en bolsa 34-35
 - método de arriba hacia abajo 84
- Primas de adquisición de participantes en el mercado (MPAP) 36
- alquiler de mercado 21, 102
- valor de mercado 18-20
 - propiedad edificable 109, 114
- costos de marketing 111
- valor del matrimonio 22
- material / materialidad 4-5
- precios de matriz 32
- mayo 4
- múltiples enfoques 29-30
- debe 4

norte

- acuerdos de compensación 121
- Pasivos no financieros (IVS 220) 80-89
 - bases de valor 82
 - consideraciones especiales 86-89
 - tasas de descuento 86
 - estimación de flujos de efectivo y márgenes de riesgo 86-88
 - restricciones de transferencia 88
 - impuestos 89
 - enfoques y métodos de valoración 83-85

O

- objetividad 9-10, 122-123
 - Marco IVS 6-7
- obsolescencia 47-49
 - activos intangibles 75
 - planta y equipo 92, 94, 95
 - Intereses inmobiliarios 101
- activos operativos y no operativos 57-58
- valor operativo 52
- método de valoración de opciones (OPM) 59, 60-62
- liquidación ordenada 25
- intereses de propiedad 58-59
- derechos de propiedad 56

PAG

- participante 4, 81
- Planta y equipo (IVS 300) 90-96
 - arreglos financieros 96
 - consideraciones especiales 96
 - enfoques y métodos de valoración 94-96

premisa de valor 24-26
método de transacciones anteriores 32
método de rendimiento esperado ponderado por probabilidad (PWERM) 59, 62
los intereses de la propiedad ver Propiedad de Desarrollo (IVS 410); Intereses inmobiliarios (IVS 400)
información financiera prospectiva (PFI) 40
comparables que cotizan en bolsa 34-35
finalidad de la valoración 4, 10, 14
 intereses comerciales y comerciales 52
 propiedad de desarrollo 104-105
 instrumentos financieros 115
 activos intangibles 64-65
 pasivos no financieros 81-82
 planta y equipo 92, 93
 intereses inmobiliarios 99

R

Intereses inmobiliarios (IVS 400) 97-103
 consideraciones especiales 102-103
 jerarquía de intereses 102
 alquiler 102-103
 enfoques y métodos de valoración 99-101
método de exención de regalías 70-71
alquiler 21, 102-103
método de costo de reposición 45-46
 activos intangibles 75
 planta y equipo 94-96
 Intereses inmobiliarios 101
Informes (IVS 103) 14-15
 instrumentos financieros 116-117
 planta y equipo 93
método de costo de reproducción 46
método residual 108-113
restricciones de transferencia 88
evaluación de riesgos 69, 75-76
 ajustes por riesgo de crédito 120-122
 propiedad de desarrollo 111-112, 114
 método de flujo de efectivo descontado 40, 42, 43-44
márgenes de riesgo 86-88
tasa de regalías 70-71

S

valor residual 42
método basado en escenarios (SBM) 86-87
Alcance del trabajo (IVS 101) 9-11
 intereses comerciales y comerciales 52
 propiedad de desarrollo 105-106
 instrumentos financieros 116
 planta y equipo 92-93
 intereses inmobiliarios 98-99
préstamos garantizados 114
análisis de sensibilidad 105
debería 4
significativo y/o material 4-5
supuestos especiales 10, 11

- Bases de valor (IVS 104) 25, 27-28
- propiedad de desarrollo 105-106, 109
- intereses inmobiliarios 98-99
- Informes (IVS 103) 14
- Consideraciones Especiales
 - intereses comerciales y comerciales 55-62
 - propiedad de desarrollo 108-114
 - instrumentos financieros 119-123
 - para informes financieros 114
 - activos intangibles 75-79
 - pasivos no financieros 86-89
 - planta y equipo 96
 - intereses inmobiliarios 102-103
 - para préstamos garantizados 114
- estándares de valor ver Bases de Valor (IVS 104)
- sujeto o activo del sujeto 5
- subordinación 121
- método de suma 46
- sinergias 26-27
- valor sinérgico 22

T

- Beneficio de amortización fiscal (TAB) 78-79
- impuestos 89
- valor terminal 41-42
- horario 111
- método de arriba hacia abajo 84
- valor total del capital invertido 52
- costo de transacción 28
- transacciones 17, 19-20, 22, 31-34
 - pasivos no financieros 82-83
- restricciones de transferencia 88

U

- unidades de comparación 32, 99

V

- valoración 5
 - requisitos generales 9-11
 - múltiples enfoques 29-30
- enfoques de valoración
 - intereses comerciales y comerciales 52-55
 - propiedad de desarrollo 106-113
 - instrumentos financieros 117-119
 - activos intangibles 66-75
 - pasivos no financieros 83-85
 - planta y equipo 94-96
 - intereses inmobiliarios 99-101
- Enfoques y métodos de valoración (IVS 105) 29-49
 - enfoque de costos 44-49
 - consideraciones de costos 46-49
 - depreciación / obsolescencia 47-49
 - métodos 45-46

- enfoque de ingresos 36–44
 - métodos 37–44
- enfoque de mercado 30–36
 - métodos 32–36
 - otras consideraciones 35–36
- modelo de valoración 49
- control de valoración 122-123
- fecha de valoración 10. 19-20
- entradas de valoración 119–120
- modelo de valoración 49
- propósito de valoración ver propósito de valoración
- registro de valoración 13
- informe de valoración, ver Informes (IVS 103)
- informes de revisión de valoración 15
- revisor de valoración 5, 6
- valor 5
 - ver también bases de valor; Bases de valor (IVS 104)
- valuador 3, 4, 5
 - objetividad 6–7, 9–10

W

- desperdiciar activos 42
- peso 5
- ponderación 5
- con y sin método 72–73
- vale 22

Traducción libre, no autorizada, realizada por Wilmar Franco Franco, para uso personal y educativo. No reproducir sin la autorización expresa del propietario de los derechos de copyright.

Estándares de valoración

Consejo Internacional de Normas de Valoración, 4 Lombard Street, Londres EC3V 9AA, Reino Unido

Correo electrónico: contact@ivsc.org Web: www.ivsc.org

Consejo de Normas Internacionales de Valoración