NORMAS DE VALUACIÓN DE LA REPÚBLICA DOMINICANA

BORRADOR PARA COMENTAR - USO RESTRINGIDO - PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

INDICE

Prefacio **7**
Introducción **8**
Glosario **11**
Marco Conceptual de las NOVARD **19**
NDV 010 Cumplimiento de las normas **19**
10. Introducción 19
20. Cumplimiento de las NOVARD dentro de las empresas. 20
30. Cumplimiento de normas internacionales. 20
40. Activos y pasivos 20
50. Valuador 20
60. Objetividad 21
70. Competencia 21
80. Desviaciones 21
NDV 020 Ética, competencia, objetividad y revelaciones **23**
10. Normas profesionales y éticas 23
20. Certificación como valuador 24
30. Independencia, objetividad, confidencialidad e identificación y gestión de conflicto de intereses 25
40. Mantenimiento de una estricta separación entre asesores 28
50. Revelaciones que sean de interés público o susceptibles de ser utilizadas por terceras personas 28
60. Revisión de la valoración de otro valorador 33
70. Condiciones de contratación (ámbito de trabajo) 34
80. Responsabilidad ante la valoración 35
Normas Generales 100 ..... **36**
NDV 101 Alcance de los Trabajos **36**
10. Introducción 36
20. Principios generales 36
30. Formato de las condiciones de contratación/ Crear formulario estándar para obtener información 37
40. Requisitos generales 37
50. Cambios en el Alcance del trabajo 46

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR - USO RESTRINGIDO - PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

NDV 102 Investigaciones y Conformidad 47
10. Principio general 47
20. Investigaciones 47
30. Reevaluación sin preinspección de bienes raíces valorados con anterioridad 50
40. Registro de valuación 51
50. Cumplimiento con otras normas 51
NDV 103 Informe de Valuación 53
10. Introducción 53
20. Principios generales 53
30. Requisitos generales 54
40. Informes de valuación 54
50. Revisión de informes de valuación 67
NDV 104 Bases Generales de Valoración de Bienes 68
10. Introducción 68
20. Principios generales 69
30. Bases de valor 70
40. Base de Valor Definida NOVARD- Valor de mercado 71
50. Base de Valor Definida NOVARD - Renta de mercado 74
60. Base de Valor Definida NOVARD - Valor equitativo 76
70. Base de Valor Definida NOVARD - Valor de inversión/Valía 76
80. Base de Valor Definida NOVARD - Valor de sinergia 76
90. Base de valor definida NOVARD - Valor de liquidación 77
100. Otras Bases de Valor - Valor Razonable (Normas Internacionales de Información Financiera) 77
110. Otras bases de valor - Valor razonable (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) 78
120. Otras bases de valor - Dirección General de Impuestos Internos 78
130. Otras bases de valor - Ley de Sociedades Comerciales de República Dominicana 78
140. Factores específicos de una entidad 78
150. Sinergias 79
160. Costes de transacción 79
NVD 105 Premisas y Supuestos 80
10. Premisa de valor/Uso supuesto 80
20. Premisa de valor - Mayor y mejor uso 80

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR - USO RESTRINGIDO - PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

30. Premisa de Valor - Uso actual/Uso existente 81
40. Premisa de Valor - Liquidación ordenada 81
50. Premisa de Valor - Venta forzosa 81
60. Supuestos 82
70. Supuestos especiales 83
80. Valoraciones que reflejan una limitación real o prevista a su comercialización, y ventas forzosas. 85
90. Supuestos y supuestos especiales relativos a una valoración prospectiva 87
NDV 106 Enfoques y Metodología de Valoración de Bienes 88
10. Introducción 88
20. Enfoque de comparación 91
30. Métodos del Enfoque de comparación 92
40. Enfoque basado en el ingreso 97
50. Métodos del enfoque basado en el ingreso 97
60. Enfoque del coste 105
70. Métodos del enfoque del coste 106
80. Depreciación/Obsolescencia 108
90. Modelo de valuación 109
Normas sobre Derechos de Bienes Inmuebles 200 111
NVD 201 Derechos sobre inmuebles 111
20. Introducción 111
30. Inspección 113
40. Investigaciones y supuestos 114
50. Bases de Valor 118
60. Enfoques y métodos de valuación 118
70. Enfoque de comparación (de mercado) 119
80. Enfoque basado en el ingreso 120
90. Enfoque del Coste 121
100. Consideraciones especiales para bienes inmobiliarios. 121
110. Jerarquía de Derechos 121
120. Renta 122
NDV 202 Inmuebles para desarrollar / Inmuebles en Proyecto, Desarrollo o construcción. 123
10. Visión general 123

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR - USO RESTRINGIDO - PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

20. Introducción 123
30. Bases de Valuación 124
40. Enfoques y Métodos de Valuación 125
50. Enfoque de comparación 126
60. Enfoque basado en el ingreso 126
70. Enfoque del Coste 126
80. Consideraciones especiales para inmuebles para desarrollar 127
90. Método Residual 127
100. Activo Existente 132
110. Consideraciones especiales para reportes de información financiera 133
120. Consideraciones especiales para garantías de crédito 133
NDV 203 Valoraciones de intereses para préstamos garantizados 135
10. Ámbito 135
20. Antecedentes 135
30. Independencia, objetividad y conflictos de interés 136
40. Aceptación de instrucciones y revelaciones de información 137
50. Bases de valor y supuestos especiales 138
60. Informes y revelaciones de información 139
NDV 204 Valoración de inmuebles individuales ligados a una actividad económica 143
10. Antecedentes 143
20. Términos utilizados en esta norma 144
30. El método de capitalización de rentas 146
40. Supuestos especiales de valoración 147
50 El enfoque de valoración de una entidad operativa perfectamente equipada 148
60. La evaluación del potencial comercial 148
70. Enfoque o método de valoración de inmuebles sin actividad mercantil 150
80. Prorrateo 150
90. Valoraciones realizadas con fines de inversión 151
Normas sobre Activos Industriales Maquinaria, Planta y Equipo 300 152
NDV 301 Maquinaria, Planta y Equipo 152
10. Visión general 152
20. Introducción 152
30. Las instalaciones y los equipos que se incluyen habitualmente en la valoración del interés inherente a un inmueble: 157

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

40. Valoración de instalaciones y equipos por separado 157
50. Bases de Valor 158
60. Enfoques y Métodos de Valuación 158
70. Enfoque de comparación 158
80. Enfoque basado en el ingreso 159
90. Enfoque del Coste 159
100. Consideraciones Especiales para Instalaciones y maquinaria. 160
110. Acuerdos de Financiación 160
120. Consideraciones importantes 161
130. Medidas normativas 163
Normas Regionales **164**
SOBRE VALUACIÓN DE INMUEBLESA EFECTOS DE GARANTÍA **165**
EN EL ÁMBITO DE LAS INSTITUCIONES DE CRÉDITO(2022) **165**
alternativas: **16**
fuentes confiables. **18**
circunstancias: **18**
circunstancias: **18**
1. Solicitante y finalidad de la valuación. **19**
2. Identificación y localización del bien objeto de valuación. **19**
3. Comprobaciones y documentación. **19**
4. Localidad y entorno. **19**
5. Descripción y superficie del terreno. Esta descripción será de distinta profundidad en función del tipo de bien valorado. **20**
6. Descripción y superficie de la edificación o edificaciones y de todas sus mejoras. Esta descripción será de distinta profundidad en función del tipo de bien valorado. **20**
7. Descripción urbanística. Esta descripción será distinta en función del tipo de bien valorado. **20**
8. Régimen de protección, tenencia y ocupación. **20**
9. Análisis de mercado. **20**
10. Aspectos técnicos del valor. **20**
11. Conclusiones de valor. **21**
12. Fechas y firmas. **21**
13. Documentación anexa al informe. **21**

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR - USO RESTRINGIDO - PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

Prefacio

BORRADOR

Lic. Fernando Ramírez Villanueva
Presidente del ITADO

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

Introducción

Las **Normas de Valoración de la República Dominicana (NOVARD),** tiene como objetivo fundamental generar confianza y credibilidad pública en la valuación, mediante la producción de normas que aseguren su adopción e implementación para la valuación de activos en todo el territorio dominicano.

Creemos que las Normas de Valoración de la República Dominicana son una parte fundamental del sistema financiero y poseen un alto nivel de profesionalismo en su aplicación. También, los mercados no financieros, utilizan ampliamente y confían en las valuaciones, ya sea para su inclusión en estados financieros, para el cumplimiento normativo o como apoyo para la concesión de préstamos con garantía y la realización de transacciones.

Las Normas de Valoración de la República Dominicana son normas enfocadas para la realización de encargos valuatorios, que utilizan conceptos y principios de valuación generalmente reconocidos que promueven la transparencia y consistencia en la práctica valuatoria.

Las NOVARD establecen normas de conducta y de competencias para los valuadores profesionales.

El objetivo de las NOVARD es el aumento de la confianza y seguridad de los usuarios de los servicios de valuación mediante el establecimiento de procedimientos de valuación transparentes y coherentes.

Los estándares sirven para uno o más de los siguientes propósitos:
a) identificar y desarrollar principios y definiciones globalmente aceptados,
b) identificar y promulgar procedimientos para la realización de encargos valuatorios y la elaboración de valuaciones,
c) identificar aspectos específicos que deben ser objeto de consideración, así como métodos comúnmente utilizados en la valuación de diferentes tipos de activos o pasivos.

Las **NOVARD** se fundamentan en la combinación de las normas internacionales emitidas por:
1. International Valuation Standards Committee (IVSC-NIV),
2. Appraisal Standards Board, de la Appraisal Foundation
3. Unión Panamericana de Asociaciones de Valuación (UPAV).
4. Royal Institution of Chartered Surveyors. (RICS)
5. Normas Venezolanas de Valuación NVV SOITAVE - 2022

Las **NOVARD** constan de las partes siguientes:

1. Marco conceptual de las NOVARD

El marco conceptual de las NOVARD explica los conceptos y principios generales para los valuadores en lo referente a los aspectos relacionados con la objetividad, el juicio profesional, la competencia y las desviaciones aceptables de las NOVARD. Este marco conceptual sirve como preámbulo a las NOVARD, se enumeran del 010 al 090 y son obligatorias para todos los valuadores que realicen valoraciones escritas.
Dichas normas comprenden:

NDV 010 Cumplimiento de las normas
NDV 020 Ética, competencia, objetividad y revelaciones

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

2. Estándares generales de las NOVARD

Los Estándares generales establecen requisitos para la realización de cualquier encargo de valuación, incluyendo el establecimiento de los términos del encargo valuatorio, las bases de valor, los enfoques de valuación y métodos valuatorios, así como la elaboración de informes. Están diseñados para ser aplicados a valuaciones de todo tipo de bienes y para cualquier propósito de valuación. Estas normas se enumeran del 100 al 199 y son normas técnicas, de ejecución y realización de los encargos valuatorios.

Las normas tratan los siguientes aspectos de las valuaciones:

NDV 101 Alcance del Trabajo
NDV 102 Investigación y conformidad/Implementación del Trabajo
NDV 103 Informe de Valuación
NDV 104 Bases Generales de Valoración de Bienes
NDV 105 Premisas y Supuestos
NDV 106 Enfoques y Metodologías de Valoración de Bienes

3. Estándares de activos de las NOVARD

Los Estándares de activos contienen requisitos para los diferentes tipos. Estos requisitos deben seguirse en conjunto con los estándares generales al realizar una valuación de un tipo de activo específico. Estos estándares incluyen cierta información de contexto sobre las características de cada tipo de activo que influyen en el valor y requisitos adicionales específicos según el tipo de activo, a tener en cuenta en los enfoques y métodos de valuación comúnmente utilizados. Las normas de este apartado se enumeran del 200 en adelante y se agrupan dependiendo del tipo de activo. También, encarnan la «buena praxis», es decir, los procedimientos que en opinión de la NOVARD satisfacen un alto nivel de competencia profesional.

Estas normas comprenden:

Normas sobre Derechos de Bienes Inmuebles 200
- NDV 201 Inmuebles y Derechos sobre Inmuebles
- NDV 202 Inmuebles en Proyecto, Desarrollo o Construcción
- NDV 203 Para Créditos Hipotecarios
- NDV 204 Para Inmuebles Ligados a la Actividad Económica
- NDV 205 Inmuebles Históricos y de Interés Cultural
- NDV 206 Inmuebles y Bienes Agrícolas y Agropecuarios

Normas sobre Activos Industriales Maquinaria, Planta y Equipo 300
- NDV 301 Maquinaria, Planta y Equipo

Normas Sobre Empresas e Intereses Empresariales 400
- NDV 401 Empresas, Acciones, Derechos e Intereses Empresariales
- NDV 402 Activos Intangibles Independientes
- NDV 403 Valoración de Inventarios

Normas Sobre Valoración de Instrumentos Financieros 500
- NDV 501 Valoración de Instrumentos Financieros
- NDV 502 Valuaciones para Informes Financieros

Las normas 205, 206, 401,402, 403, 501 y 502 están en proceso de preparación y revisión y se pondrán en circulación más adelante.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

4. Estándares Regionales

Al margen de estas normas nacionales, pero de forma complementaria a ellas, las NOVARD publican también, una serie de documentos complementarios regionales, en especial, las normas UPAV que abordan la aplicación de ciertas normas en una jurisdicción más amplia y que en general ayudan a la interpretación en el contexto local. Están diseñadas para cubrir requisitos legales o normativos concretos en jurisdicciones regionales, manteniendo la coherencia con las normas internacionales pertinentes.

Entre las normas regionales incluidas en las NOVARD tenemos:

UPAV NU01 sobre valuación de inmuebles a efectos de garantía en el ámbito de las instituciones de crédito 2022

Fecha de entrada en vigor

El material de las NOVARD incluido en esta edición entra en vigor el **27 de febrero de 2024** y resulta de aplicación a todas las valoraciones cuya fecha de valoración coincida con la citada fecha o sea posterior a la misma. Las correcciones publicadas que surtan efecto con posterioridad a esa fecha se señalarán claramente como corresponda.

Correcciones y comunicación

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

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

Glosario

Activo o Activos

Las palabras "activo" y "activos" se refieren generalmente a los elementos que podrían estar sujetos a un encargo de valuación. A menos que se especifique lo contrario en el estándar, estos términos pueden entenderse como "activo, grupo de activos, pasivo, grupo de pasivos o grupo de activos y pasivos".

Agente (“Participant” en la versión en inglés)

La palabra "agente" se refiere a los agentes relevantes de acuerdo con la base (o bases) de valor utilizada(s) en un encargo de valuación (ver NDV 104 Bases Generales de Valoración de Bienes). Las diferentes bases de valor requieren que los valuadores consideren diferentes perspectivas, como la de los "agentes en el mercado" (por ejemplo, en el caso de Valor de mercado o del Valor razonable de las NIIF) o la de un propietario específico o la de un potencial comprador (por ejemplo, en el caso del Valor de Inversión).

Base de valor

Una declaración de los supuestos fundamentales para el desarrollo de una valoración.

Bienes o propiedades personales

Se entenderá por propiedad personal a aquellos activos (u obligaciones) que no están permanentemente unidos a terrenos o edificaciones:
• incluyendo, pero sin limitarse, a obras de arte y decorativas, antigüedades, pinturas, piedras preciosas y joyería, artículos de colección, accesorios y mobiliario, así como otros contenidos generales,
• excluyendo instalaciones especiales y equipos del inmueble, negocios o derechos inherentes a negocios, o activos intangibles.

Bienes raíces

Terrenos y todos los elementos que constituyen parte natural del terreno (por ejemplo, árboles y/o minerales) y cosas que se han añadido al terreno (por ejemplo, edificios o mejoras del terreno) así como todas las instalaciones permanentes de la construcción (por ejemplo, plantas mecánicas y eléctricas que suministran servicios a un edificio) que estén bajo y sobre el nivel de rasante.

Cliente

La palabra "cliente" se refiere a la persona, personas o entidad para la cual se realiza la valuación. Esto puede incluir clientes externos (e.g. cuando un valuador es contratado por un cliente tercero), así como clientes internos (es decir, valuaciones realizadas para un empleador).

Comprador especial

Un comprador particular para el cual un activo tiene un valor especial debido a las ventajas que le otorga tener en propiedad dicho activo y que no serían aplicables a otros compradores en general.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

Coste de reposición depreciado (CRD)

El coste actual de reposición de un activo por un activo equivalente moderno, al cual, se le aplican las deducciones por depreciación (físicas, funcional y económica).

Debe (“Must” en la versión en inglés)

La palabra "debe" indica una responsabilidad incondicional. El valuador debe cumplir con las exigencias de este tipo, en todos los casos en que existan circunstancias para que el requisito sea cumplido.

Debería (“Should” en la versión en inglés)

La palabra "debería" indica responsabilidades que son en principio imperativas. El valuador debe cumplir con requisitos de este tipo a menos que demuestre que las acciones alternativas tomadas bajo circunstancias especiales fueron suficientes para cumplir con los objetivos de las Normas. En raras circunstancias en las que el valuador crea que los objetivos de las Normas pueden ser satisfechos 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.

Desviación

Circunstancias especiales en las que la aplicación obligatoria de estas normas nacional pueda no resultar apropiada o práctica.

Enfoque de mercado

Un enfoque de valoración que proporciona una indicación de valor de un activo comparándolo con activos idénticos o similares para los que se dispone de información sobre su precio.

Enfoque de rentas

Un enfoque de valoración que proporciona una indicación de valor mediante la conversión de flujos de efectivo futuros en un único valor de capital actual.

Enfoque o método de coste de reposición

Un enfoque de valoración que proporciona una indicación de valor mediante el principio económico, en donde un comprador no pagaría más por adquirir un activo similar donde el coste actual de reemplazar un activo por otro de las mismas características, ya sea por adquisición o por construcción.

Estados financieros

Informes escritos de la situación financiera de una persona física o entidad corporativa, además de registros financieros oficiales de contenido y forma legalmente establecidos. Se publican para proporcionar información a un amplio sector no especificado de terceros usuarios. Los estados financieros conllevan responsabilidad pública que se desarrolla en torno a la legislación y a un marco regulador de criterios de contabilidad.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

Existencias o inventario

Existencias mantenidas para su venta en el curso ordinario de los negocios, por ejemplo, en relación con los inmuebles, terrenos y edificios mantenidos por constructoras y promotoras/desarrolladores para su venta.

Fecha de valoración

Fecha en la que resulta aplicable la opinión del valuador sobre el valor del inmueble (inspección, medición y evaluación). La fecha de valoración debe asimismo incluir la hora en la que resulta de aplicación si el valor del tipo de activo puede cambiar sustancialmente en el curso de un solo día.

Fecha del informe

La fecha en que el valuador firma el informe.

Fondo de comercio o crédito mercantil

Cualquier beneficio económico futuro que surge de un negocio, de un interés inherente a un negocio o de la utilización de un grupo de activos que no admiten división (goodwill, en inglés).

Inmueble en inversión

Inmueble, ya sea terreno o edificio, o parte de un edificio, o ambos, que su propietario mantiene para obtener rentas o plusvalías, o ambas, en lugar de: utilizarlo en la producción o suministro de bienes o servicios, o para fines administrativos, o venderlo en el curso ordinario de los negocios.

Inmueble singular o especializado

Inmueble que rara vez sale al mercado, excepto mediante la venta de un negocio o empresa de la que forma parte, debido a la singularidad de su naturaleza o diseño especializado, así como de su configuración, tamaño, ubicación o cualquier otra característica que lo diferencie.

Inmuebles ligados a una actividad económica

Cualquier tipo de inmueble diseñado para un tipo de negocio específico, donde el valor del inmueble refleja el potencial comercial de dicho negocio.

Inscrito para su regulación/ registrado en una organización de valuadores

Un miembro que está inscrito como valuador en el registro de valuadores de una organización.

Inspección

Visita a un inmueble o inspección de un activo para examinarlo y obtener información relevante a fin de emitir una opinión profesional sobre su valor. Sin embargo, el examen físico de un activo no inmobiliario, por ejemplo, una obra de arte o una antigüedad, no se podría describir como «inspección» como tal.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

Intangible

Un activo no monetario que se manifiesta por su valor económico. No posee apariencia física, pero concede derechos y/o beneficios económicos a su titular.

Jurisdicción

La palabra "jurisdicción" se refiere al entorno legal y reglamentario en el cual se realiza un encargo valuatorio. Esto generalmente incluye las leyes y reglamentos establecidos por las autoridades (e.g. país, estado, provincia, departamento o municipio) y, dependiendo del propósito, las reglas establecidas por ciertos reguladores (por ejemplo, las autoridades bancarias y los supervisores del mercado de valores).

Miembro

Un valuador profesional, meritorio o honorifico perteneciente de cualquier organización de valuadores.

Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)

Normas fijadas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (CNIC o IASB, por sus siglas en inglés) con el objeto de garantizar la uniformidad de los principios contables. Las normas han sido desarrolladas dentro de un marco conceptual para que los elementos de los estados financieros sean identificados y tratados de tal manera que puedan ser aplicados a nivel universal.

Puede (“May” en la versión en inglés)

La palabra "puede" describe acciones y procedimientos que los valuadores tienen responsabilidad de considerar. Los aspectos de la valuación descritos de esta manera requieren la atención y comprensión del valuador. Cómo y cuándo el valuador incorpore estos aspectos en el encargo valuatorio dependerá de la aplicación de su criterio profesional de acuerdo con los objetivos de estas Normas.

Propósito (“Purpose” en la versión en inglés)

La palabra "propósito" se refiere a la(s) razón(es) por las que se realiza una valuación. Los propósitos comúnmente utilizados incluyen (pero no se limitan a), efectos contables, declaración de impuestos, respaldo en litigios, respaldo en transacciones, y para garantizar préstamos seguros.

Peso

La palabra "peso" se refiere a la cantidad de confianza depositada en una indicación particular de valor para llegar a una conclusión de valor (e.g., cuando se usa un único método, se le proporciona un 100% de peso).

Ponderación

La palabra "ponderación" se refiere al proceso de analizar y reconciliar diferentes indicaciones de valores, normalmente de diferentes métodos y/o enfoques. Este proceso no incluye el promediar las valuaciones, lo cual no es aceptable.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

Planta, maquinaria y equipos

Planta y equipos pueden dividirse en las siguientes categorías:

Planta

Son activos que se combinan con otros y que pueden incluir elementos que forman parte de una infraestructura industrial, de servicios públicos, de instalaciones de servicios de construcción, de edificios especializados y de maquinaria y equipos para conformar un conjunto debidamente integrado.

Maquinaria

Puede ser una máquina o un conjunto, flota o sistema de maquinaria/tecnologías configuradas (incluidos activos móviles como vehículos, trenes, barcos o aeronaves) que puede utilizarse, instalarse u operarse de forma remota en la atención de procesos industriales, comerciales o de negocios de un usuario (una máquina es un aparato o equipo utilizado para un proceso específico).

Equipo

Término colectivo que designa otros activos tales como maquinaria diversa, herramientas, muebles, accesorios e instalaciones, instalaciones comerciales accesorias, tecnología y equipos diversos y herramientas sueltas que se utilizan en la operación diaria de la empresa o entidad.

Objeto o Activo objeto

Estos términos se refieren al activo(s) valorado(s) en un determinado encargo de valuación.

Revisor de valuación

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

Renta de mercado (RM)

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

Sostenibilidad o sustentabilidad

A efectos de las presentes normas, la sostenibilidad toma en cuenta, entre otros (y de manera no limitativa), factores como el medio ambiente y el cambio climático, la salud y el bienestar y la responsabilidad corporativa, que influyen o pueden influir en la valoración de un activo. En términos generales, es el deseo de llevar a cabo actividades sin agotar los recursos o causar daños.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

Significativo y/o relevante ("Significant and/or Material" en la versión en inglés)

Evaluar la significación y la relevancia requiere criterio profesional. Sin embargo, ese criterio debe aplicarse en el siguiente contexto: Se considera que los aspectos de una valuación (incluyendo datos de entrada, supuestos, supuestos especiales y métodos y enfoques aplicados) son significantes/relevantes si su aplicación y/o impacto en la valuación pudieran influir razonablemente en las decisiones económicas u otras de los usuarios de la valuación; y los criterios sobre la significación se hacen a la luz del encargo de valuación general y se ven afectados por el tamaño o la naturaleza del activo objeto. Como se utiliza en este estándar, "significativo/relevante" se refiere a la relevancia para el encargo de valuación, que puede ser diferente de las consideraciones de relevancia para otros propósitos, como los estados financieros y auditorías a estos.

Supuesto

Una suposición que se da por cierta. Se trata de hechos, condiciones o situaciones que afectan al objeto o al enfoque de la valoración, que, de mutuo acuerdo, no tienen que ser verificados por el valuador como parte del proceso de valoración. Típicamente, se establece un supuesto cuando el valuador no requiere llevar a cabo una investigación específica para demostrar que algo es cierto.

Supuesto especial

Un supuesto que asume hechos que o bien difieren de los hechos reales existentes en la fecha de valoración, o que no serían asumidos por un participante típico en la transacción en la fecha de valoración.

Terceros

Cualquier parte, distinta del cliente, que pueda tener un interés en la valoración o en su resultado.

Términos y condiciones de contratación

La confirmación por escrito de que las condiciones y términos que propone un valuador, o que el valuador y el cliente han acordado serán de aplicación al realizar una valoración y su correspondiente informe.

Valor de inversión o valía

El valor de un activo para su propietario o futuro propietario, en inversiones individuales u objetivos operacionales.

Valor de mercado (VM)

Cuantía estimada por la que un activo o una obligación debería intercambiarse en la fecha de valoración entre un comprador dispuesto a comprar y un vendedor dispuesto a vender, en una transacción libre, tras una comercialización adecuada, en la que las partes hayan actuado contando con información suficiente, con prudencia y sin coacción.

Valor de sinergia o valor de maridaje

Un elemento adicional de valor, creado por la combinación de dos o más activos o derechos inherentes a los mismos, donde el valor combinado es mayor que la suma de los valores separados.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

Valor equitativo

El precio estimado de la transferencia de un activo o una obligación, entre determinadas partes bien informadas y dispuestas a proceder con dicha transferencia, la cual refleja los intereses respectivos de las partes señaladas.

Valor especial

Una cantidad que refleja los atributos particulares de un activo que solo tienen valor para un comprador especial.

Valor razonable

«El precio que sería recibido por vender un activo o pagado por transferir un pasivo en una transacción ordenada entre participantes del mercado en la fecha de la medición» (definición derivada de la Norma Internacional de Información Financiera NIIF 13).

Valuación

Una "valuación" se refiere al acto o proceso de determinar un estimado de valor de un activo o pasivo aplicando las **NOVARD**.

Valoración

Es una opinión sobre el valor de un activo o pasivo expresada sobre una base declarada en una fecha específica. A menos que en las condiciones de contratación se estipulen limitaciones, la valoración se proporcionará con carácter posterior a una inspección y a todas las investigaciones y consultas que resulten apropiadas, teniendo en cuenta la naturaleza del activo y el objetivo de la valoración.

Valor (sustantivo)

La palabra "valor" se refiere a la conclusión del valuador sobre la cuantía estimada en consistencia con una de las bases de valor establecidas en estas normas.

Valuador

Un "valuador" es un individuo o grupo de individuos que posee las calificaciones, habilidades y experiencia necesarias para ejecutar una valuación de manera objetiva, imparcial y competente. En la República Dominicana, la concesión de licencias es necesaria antes de que se pueda actuar como valuador.

Valuador externo

Aquel valuador que juntamente con sus asociados, no tiene vínculo alguno importante con su cliente, con un agente que actúa en nombre del cliente o con la propiedad sujeto de asignación.

Valuador interno

Un valuador que está contratado ya sea por la empresa propietaria de los activos, o bien por la empresa que presta servicios de contabilidad y que es responsable de preparar los estados y/o informes financieros de la empresa. Un valorador interno es capaz de cumplir en general los requisitos de independencia y objetividad profesionales expuestos en las normas.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

Uso previsto

El uso(s) de la valuación elaborada por un valuador o de los resultados de la revisión de una valuación, definidos por el valuador con base en la comunicación con el cliente.

Usuario previsto

El cliente, y cualquier otra parte, identificada (bien sea, por nombre o tipo), como usuarios del informe de valuación o de revisión de valuación por el valuador, con base en la comunicación con el cliente.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

Marco Conceptual de las NOVARD

NDV 010 Cumplimiento de las normas

Contenido

10. Introducción
20. Cumplimiento de las NOVARD dentro de las empresas
30. Cumplimiento de normas internacionales.
40. Activos y pasivos
50. Valuador
60. Objetividad
70. Competencia
80. Desviaciones

10. Introducción

10.1. Cuando se hace una declaración de que una valuación será, o se ha realizado, de acuerdo con las NOVARD, está implícito que la valuación ha sido preparada de acuerdo con todas las normas relevantes emitidas en la República Dominicana.

10.2. Todos los valuadores que ejerzan su profesión de forma individual o grupos de personas que realicen una valoración escrita deben cumplir con las NOVARD.

10.3. Los valuadores de cualquier organización de valuadores deberán asimismo cumplir con las exigencias de Registro de Valuadores Hábiles.

10.4. Todos los valuadores deberán, independientemente del lugar en el que operen, cumplir con las NOVARD.

10.5. La frase «realización o supervisión de servicios de valoración» se refiere a cualquier persona que tenga la responsabilidad o que acepte la responsabilidad, de analizar y comunicar por escrito una opinión sobre el valor de un activo. Esto puede incluir a individuos que elaboran, pero que no firman, informes de valoración dentro de una organización y, a la inversa, a individuos que firman, pero no elaboran informes de valoración dentro de su propia organización. "Escrita/por escrito" significa a estos efectos que se transmite en papel, por medios electrónicos o digitales o en forma de soporte multimedia grabado.

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

10.7. Un costo de reposición estimado que se indica para los activos que no sean bienes personales, ya sea en un informe escrito o por separado, con fines aseguradores, no es una «opinión escrita de valor» a los fines de «realizar servicios de valoración», tal y como se define en el párrafo 10.6 precedente.

10.8. A fin de evitar confusiones, en aquellos casos (excepcionales) en que el asesoramiento en materia de valoraciones se preste de forma completamente verbal, se seguirán respetando los principios establecidos en la presente norma. Se recuerda a los valuadores que el simple hecho de que el asesoramiento se preste verbalmente no significa que quede exento de responsabilidades: las responsabilidades y obligaciones del valorador dependerán siempre de los hechos y circunstancias de cada caso concreto.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

En todas las jurisdicciones, los valoradores que actúen como peritos judiciales deben tener en cuenta que tanto el asesoramiento oral como el escrito quedan sujetos a los mismos criterios. El valuador debe exigir que su declaración sea gravada por cualquier método electrónico.

10.9. Estas normas han sido redactadas en la medida en que sean aplicadas a cualquier valuador dominicano.

20. Cumplimiento de las NOVARD dentro de las empresas.

20.1. Todos los valuadores tienen la responsabilidad individual de cumplir con lo previsto por estas normas dominicanas, tanto si ejercen de manera individual como si lo hacen dentro de las empresas.

30. Cumplimiento de normas internacionales.

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

30.2. Cuando en relación con un mandato de valoración individual exista el requisito expreso de que la valoración se ajuste a las NIV, y esto haya de expresarse claramente tanto en las condiciones de contratación como en el informe, se adoptará la forma de aprobación prevista en la mismas. Por lo demás, se utilizará la forma general de aprobación contenida en la NDV 101 y en la NDV 103, es decir, que la valoración se realizará o se ha realizado de conformidad con las NOVARD respetando las desviaciones de las NIV.

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

40. Activos y pasivos

40.1. Los estándares son de aplicación para la valuación tanto de activos como de pasivos. Para facilitar la lectura de estos estándares, las palabras “activo” o “activos” deben ser entendidas como incluyentes de “pasivo” o “pasivos” y grupos de activos, pasivos o de activos y pasivos, excepto cuando se indique expresamente lo contrario, o bien cuando por el contexto resulte evidente que los pasivos quedan excluidos.

50. Valuador

50.1. Valuador se ha definido como “un individuo o grupo de individuos que posee las calificaciones, habilidades y experiencia necesarias para ejecutar una valuación de manera objetiva, imparcial y competente”. En la República Dominicana, la concesión de un registro es necesaria antes de que una persona pueda actuar como valuador. Debido a que un revisor de valuaciones también debe ser un valuador, para facilitar la lectura de estos estándares, el término valuador incluye revisores de valuación, excepto cuando se indique expresamente lo contrario, o esté claro en el contexto que los revisores de valuación están excluidos.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

60. Objetividad

60.1. El proceso de valuación requiere del valuador aplicar un criterio imparcial sobre la relevancia dada a diversos datos y supuestos. Para que una valuación sea creíble, es importante que la aplicación de este criterio sea realizada en un entorno que promueve la transparencia y minimiza la influencia de cualesquiera factores subjetivos en el proceso. El criterio utilizado en una valuación debe aplicarse objetivamente para evitar análisis, opiniones y conclusiones sesgadas.

60.2. Es una expectativa fundamental que cuando se apliquen estos estándares, se lleven a cabo controles y procedimientos para asegurar el grado necesario de objetividad en el proceso de valuación, de forma que los resultados puedan considerarse libres de sesgo.

70. Competencia

70.1. Las valuaciones deben ser preparadas por un individuo que cuente con las competencias técnicas adecuadas, la experiencia y el conocimiento del objeto de la valuación, el mercado en el cual se comercializa y el propósito de la valuación.

70.2. Si un valuador no cuenta con todas las competencias técnicas, experiencia y conocimiento necesarios para cumplir con todos los aspectos de una valuación, es permitido que el valuador busque la ayuda de especialistas en ciertos aspectos del encargo global, siempre que esto se declare en el alcance del trabajo.

70.3. El valuador debe contar con todas las competencias técnicas, experiencia y conocimiento para entender, interpretar y usar el trabajo de cualquier especialista.

80. Desviaciones

80.1. Una "desviación" es una circunstancia en la que se debe cumplir con exigencias legislativas, reglamentarias o de autoridad que difieren de algunos de los requisitos dentro de NOVARD. Las desviaciones son obligatorias en la medida en que un valuador, para estar en conformidad con las NOVARD, debe cumplir con las exigencias legales, reglamentarias y de autoridad apropiadas para el propósito y la jurisdicción de la valuación. Un valuador puede indicar que la valuación se realizó de acuerdo con las NOVARD aun cuando haya desviaciones bajo estas circunstancias.

80.2. La exigencia de desviarse de la conformidad con las NOVARD hacia exigencias legislativas, reglamentarias u otras exigencias de autoridad tiene prelación sobre todos los demás requisitos de las NOVARD.

80.3. Tal y como requiere el NDV 101 Alcance del trabajo, y el NDV 103 Elaboración de informes, la naturaleza de cualquier desviación debe ser identificada (e.g., indicando que la valuación se realizó de acuerdo con las NOVARD y la normativa tributaria local). Si existen desviaciones que afecten significativamente la naturaleza de los procedimientos realizados, los datos de entrada o los supuestos utilizados y/o la(s) conclusión(es) de valuación, el valuador también debe señalar estas exigencias legislativas, reglamentarias u otras exigencias legales específicas y la manera significativa en que estas difieren de los requisitos de las NOVARD (e.g., identificar que la jurisdicción pertinente exige el uso de sólo el enfoque de comparación de mercado en una circunstancia en la que las NOVARD indicarían que debería utilizarse el enfoque basado en ingresos.)

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

80.4. No se permite que las valuaciones realizadas de acuerdo con las NOVARD tengan desviaciones de las NOVARD que sean resultado de causas diferentes a exigencias legislativas, reglamentarias u otras exigencias gubernativas.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

NDV 020 Ética, competencia, objetividad y revelaciones

Contenido

10. Normas profesionales y éticas
20. Certificación como miembro
30. Independencia, objetividad, confidencialidad e identificación y gestión de conflictos de interés
40. Mantenimiento de una estricta separación entre asesores
50. Revelaciones que sean de interés público o susceptibles de ser utilizadas por terceras personas
60. revisión de la valoración de otro valorador
70. Condiciones de contratación (ámbito de trabajo)
80. Responsabilidad ante la valoración

10. Normas profesionales y éticas

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

10.2 Los valuadores operan de acuerdo con las normas profesionales y éticas más estrictas. Por tanto, los criterios de adhesión de los valuadores, así como de cualificación y ejercicio como valoradores, incluidos, cuando proceda, los requisitos (ver anexo) del Registro de Valuadores, cumplen o superan las normas de conducta y competencia de valuadores profesionales.

10.3 Las presentes normas dominicanas se ajustan plenamente a los principios éticos publicados hasta la fecha.

10.4 Además de la obligación de cumplir todos estos principios y requisitos de alto nivel, todos los valuadores están sujetos a requisitos adicionales (y en muchos casos más exigentes), tal y como se expone más adelante.

10.5 Los requisitos dispuestos en estas normas nacionales se centran expresamente en los valuadores que realizan valoraciones, es decir, emiten opiniones de valor y cuentan con las habilidades técnicas, experiencia y conocimientos necesarios acerca del ámbito de valoración, del mercado y de la finalidad de la valoración.

10.6 Los valuadores deberán actuar en todo momento con integridad y evitar aquellas acciones o situaciones que sean incompatibles con sus obligaciones profesionales. Deben ejecutar los encargos individuales con el nivel de independencia y objetividad necesario, aplicando el escepticismo profesional al analizar la información y los datos que se vayan a tomar como pruebas. El escepticismo profesional es una actitud que consiste en cuestionar y analizar con espíritu crítico las pruebas durante el proceso de valoración, y mantenerse atentos a las condiciones que pudieran convertir en engañosa la información facilitada. Los valuadores no deben permitir que ningún conflicto de interés anule su buen juicio, sus obligaciones profesionales o comerciales, y no han de divulgar información confidencial. Todos los valuadores quedan legalmente obligados a acatar los códigos de ética.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

20. Certificación como valuador

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

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

20.2 Dado que los valuadores ejercen sus labores profesionales en una amplia gama de especialidades y mercados, la pertenencia a un registro como valuador, no implica necesariamente que un individuo tenga experiencia práctica en valoraciones en un sector o mercado determinados: esto siempre debe ser verificado mediante una confirmación apropiada.

20.3 En algunas jurisdicciones se requiere que los valuadores posean un certificado o licencia para realizar determinadas valoraciones. En tales casos será de aplicación la NDV 010. Asimismo, bien el cliente o los propios requisitos nacionales de NOVARD podrán establecer requisitos más estrictos. En estos casos habrá de incluirse en las condiciones de contratación y en el informe una declaración en la que se manifieste que se han cumplido las normas mencionadas.

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

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

20.6 Si el valuador propone contratar a otro valuador o empresa para que realice algunas de las valoraciones previstas en las instrucciones, este deberá obtener la correspondiente aprobación del cliente.

20.7 En los casos en que la valoración haya sido realizada por más de un valorador o este haya contribuido a ella, deberá conservarse una relación de dichos valoradores junto con los documentos de trabajo y con una declaración que confirme que cada valorador nombrado cumple con los requisitos de la NDV 010.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

20.8 Un valuador encargado de llevar a cabo la supervisión ha de ser capaz de demostrar:

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

30. Independencia, objetividad, confidencialidad e identificación y gestión de conflicto de intereses

30.1 La independencia y la objetividad están inextricablemente ligadas al respeto de la confidencialidad de la información y a un asunto más amplio: la identificación y la gestión de conflicto de intereses. Los valuadores han de seguir los requisitos obligatorios expuestos en la directriz profesional sobre Conflicto de intereses y prestar cuidadosa atención a las orientaciones que la acompañan.

30.2 Se recuerdan a los valoradores dos requisitos fundamentales sobre Conflicto de intereses:

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

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

30.3 Es de vital importancia ajustarse a los niveles exigidos de independencia y objetividad durante los encargos individuales, respetar y mantener la confidencialidad e identificar y gestionar el conflicto de intereses reales o potenciales. El trabajo de valoración suele conllevar una complejidad y sensibilidad particulares respecto a tales cuestiones, y es necesario que los valuadores actúen estrictamente en consonancia con las siguientes normas generales y criterios específicos a la valoración.

30.4 Ciertos fines, estatutos, normativas, normas de organismos reguladores o exigencias especiales del cliente (por ejemplo, en el caso de valoraciones para préstamos garantizados, véase la NDV 203), pueden establecer criterios específicos que el valuador también deberá cumplir (es decir, se añaden a los requisitos generales expuestos más abajo) a fin de obtener un estado definido de independencia.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

A menudo, tales criterios adicionales ofrecen una definición del nivel aceptable de independencia y utilizan a veces términos como «experto independiente», «valorador experto», «valorador independiente», «valorador independiente permanente» o «valorador adecuado». Es importante que el valuador garantice el cumplimiento de tales criterios cuando acepte el mandato de realizar la valoración, así como en el informe, de forma que el cliente o los terceros interesados que vayan a utilizar el informe de valoración puedan estar seguros de que se han cumplido todos los criterios adicionales.

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

30.6 En concreto, debe ejercerse un cuidado extremo para no quebrantar la confidencialidad al informar a los clientes, de conformidad con la NDV 103, en lo que respecta a «las principales aportaciones utilizadas». En virtud de la directriz profesional de Conflicto de intereses, el deber de mantener la confidencialidad tendrá siempre prioridad respecto al deber de divulgación, que puede ser anulado legalmente.

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

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

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

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

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

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

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

30.11 El valuador puede tener la necesidad de solicitar y profundizar en ciertos temas antes de poder formar una opinión preliminar del valor, como pueden ser la verificación de datos y de otra información pertinente (por ejemplo, la confirmación del resultado de las revisiones de renta o el esclarecimiento de los linderos de un inmueble). En cualquier etapa del proceso de valoración, tales discusiones dan al cliente la oportunidad de entender el punto de vista del valuador y sus justificaciones. Se espera que el cliente revele hechos o información, incluyendo transacciones en la propiedad, gestión llevada a cabo u obligaciones sobre el mismo, relevantes en la tarea de valoración.

30.12 En el caso de que un valuador preste un asesoramiento previo a un cliente, o presente un borrador de informe o de valoración antes de su finalización, el valuador debe declarar que:

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

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

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

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

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

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

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

40. Mantenimiento de una estricta separación entre asesores

40.1 Las NOVARD establece directrices estrictas en cuanto a las normas mínimas que han de adoptar las organizaciones, una vez obtenido el «consentimiento informado» de conformidad con la directriz profesional de Conflicto de intereses, es obligatorio separar a los asesores que actúen en nombre de clientes en situación de «conflicto». Cualquier solución que se establezca debe ser lo suficientemente sólida como para que no exista la posibilidad de que la información o los datos pasen de un conjunto de asesores a otro. Se trata de una directriz muy estricta; no resulta suficiente adoptar «medidas razonables» para separar asesores.

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

a. los individuos que actúan en nombre de clientes en situación de conflicto deben ser distintos (téngase en cuenta que esto se extiende al personal de secretaría y a todo el personal de apoyo)

b. tales individuos o equipos deben estar físicamente separados, al menos en el sentido de estar en diferentes zonas de un edificio o, si es posible, en diferentes edificios

c. la información, independientemente de su formato, no estará disponible para la otra parte en ningún momento, y si está en forma escrita, se asegurará su conservación en estancias independientes y se custodiará bajo llave, según los criterios que establezca el responsable del cumplimiento u otra persona independiente de alto nivel jerárquico dentro de la empresa

d. el responsable del cumplimiento u otra persona independiente de alto nivel jerárquico:

I. deberá supervisar el establecimiento y mantenimiento de la solución acordada y/o prevista, mientras esté en funcionamiento, adoptando medidas y controles adecuados para garantizar su eficacia
II. no deberá tener ninguna implicación en cualquiera de los mandatos que se reciban
III. deberá ostentar un cargo con rango suficiente dentro de la organización para poder desempeñar sus funciones sin inconveniente alguno, y
IV. deberán existir en la empresa programas de formación y educación adecuados relativos a los principios y a las prácticas aplicables a la resolución de conflictos de interés.

40.3 Sin una considerable planificación, las soluciones planteadas más arriba probablemente no funcionarán, ya que su gestión deberá ser una parte esencial de la cultura de la empresa.

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

50.1 Requisitos de revelación de información

50.1.1 Existen determinados tipos de valoraciones que serán utilizadas por terceros distintos del cliente que encargó el informe o de la persona a la que iba dirigido dicho informe, tales como:

I. Un estado financiero publicado
II. Un mercado de valores u organismo similar
III. Publicaciones, folletos o circulares

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

IV. Vehículos de inversión (programas de inversión), que pueden adoptar un amplio rango de formas según las jurisdicciones individuales
V. Adquisiciones o fusiones.

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

I. Relación con el cliente y participación previa
II. Política de rotación
III. Duración como signatario
IV. Porcentaje de honorarios.

50.1.2 Las revelaciones de información exigidas por esta norma pueden modificarse o ampliarse para dar cabida a aquellas exigencias que resultan de aplicación en un país o estado determinados, o que se incorporan a las normas nacionales (en tal caso será de aplicación la NDV 010).

50.1.3 Para conocer los requisitos modificados o ampliados en relación con las valoraciones para préstamos garantizados véase la NDV 203.

50.2 Uso por parte de terceros

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

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

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

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

50.3 La relación con el cliente y participación previa

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

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

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

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

50.3.4 Hay muchas relaciones diferentes que pueden considerase incluidas en la identificación del cliente y de la empresa. Para ser congruentes con las condiciones de contratación mínimas (véase la NDV 101) y la presentación de informes (véase la NDV 103), el cliente es la entidad que acuerda las condiciones de contratación y a quien se dirige el informe. La empresa es la entidad que se identifica en la confirmación de las condiciones de contratación y el informe.

50.3.5 Las empresas que están estrechamente conectadas en el seno de un grupo de empresas pueden considerarse como un único cliente o empresa. Sin embargo, debido a la naturaleza a menudo compleja del mundo de los negocios en la actualidad, resulta frecuente el caso de que otras entidades mantengan únicamente una remota conexión jurídica o comercial con el cliente para el que también actúa la empresa del valuador. Pueden asimismo surgir otras dificultades prácticas a la hora de identificar tales relaciones, por ejemplo, entre los asociados de la empresa del valuador en otros países o estados y el cliente. A veces es la relación comercial que se da entre el valuador y otra entidad distinta del cliente la que podría constituir una amenaza para la independencia de la valoración.

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

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

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

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

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

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

50.4 Política de rotación

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

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

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

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

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

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

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

50.5 Duración como signatario

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

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

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

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

50.6 Participación previa

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

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

a. cuando la valoración se realice en relación con un activo que ya había sido valorado por el valuador o por la empresa del valuador con la misma finalidad:

I. en las condiciones de contratación, una declaración relativa a la política de la empresa sobre la rotación del valorador responsable de la valoración y
II. en el informe, y en todo documento publicado que haga referencia a este, debe constar una declaración sobre el período de tiempo ininterrumpido durante el cual el valorador firmó valoraciones realizadas con la misma finalidad que la del informe, y además, el período de tiempo durante el cual la empresa del valorador ha realizado, de forma ininterrumpida, las instrucciones de valoración por cuenta del cliente

b. el alcance y la duración de la relación comercial entre la empresa en la que trabaja el valorador y el cliente, incluyendo todos los fines implicados

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

c. cuando el informe, y todas las referencias publicadas a este, incluyan uno o más activos adquiridos por el cliente durante el período aplicable en el párrafo 5.6.1. anterior, y cuando el valuador o la empresa del valuador, en relación con dichos activos, haya:

I. recibido un honorario preliminar o
II. negociado esa compra por cuenta del cliente debería realizarse una declaración que a tales efectos incluya, cuando proceda, la aprobación del informe de conformidad con el párrafo 5.7.

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

50.6.4 Para conocer los requisitos adicionales o modificados en relación con las valoraciones para préstamos garantizados véase la NDV 203.

50.7 Porcentaje de honorarios

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

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

50.7.3 Las normas de valoración nacionales pueden ampliar esta exigencia y aplicar una serie de criterios adicionales.

50.8 Otros tipos de revelación de información

50.8.1 Se debe tener cuidado de cerciorarse de que, además de las diversas revelaciones exigidas con arreglo a las NDV 101 hasta NDV 103, se revela la información exigida en relación con una valoración concreta o una finalidad determinada. Las exigencias de revelación de información que pueden requerir información más específica relacionada con la finalidad de la valoración incluyen:

a) participación material
b) la condición del valuador
c) exigencias concretas con relación a la independencia
d) conocimiento y habilidades del valuador
e) alcance de las comprobaciones
f) gestión de los conflictos de interés
g) el enfoque o método de valoración
h) revelaciones de información que exija cualquier organismo regulador que rija la finalidad de la valoración

60. Revisión de la valoración de otro valorador

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

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

a) para asistir en la consideración de la evaluación de riesgos
b) para incluir comentarios en una valoración publicada, por ejemplo, en una situación de adquisición
c) para incluir comentarios en una valoración elaborada para su utilización en procedimientos legales
d) para asistir en una auditoría.

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

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

a) forme opiniones en cuanto a si el análisis del informe objeto de revisión es apropiado
b) sopese si las opiniones y conclusiones son creíbles y
c) sopese si el informe es apropiado y no engañoso.

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

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

70. Condiciones de contratación (ámbito de trabajo)

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

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

70.3 Las normas relativas a las condiciones de contratación mínimas quedan establecidas en la NDV 101. En los casos en los que la NDV 101, las condiciones de contratación apropiadas deberán, no obstante, estar preparadas para adaptarse a un caso específico. Dada la amplia diversidad de las actividades acometidas por los valuadores, así como la diversidad de contextos jurisdiccionales en los que se proporcionan las valoraciones y el asesoramiento, conviene tener en cuenta que las condiciones de contratación se ajustarán de forma proporcionada a las necesidades del cliente; en todos los casos, los valuadores deben cerciorarse de que se ha informado al cliente acerca de todas las cuestiones esenciales del informe.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

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

80. Responsabilidad ante la valoración

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

80.2 En aquellos casos en los que la valoración haya sido preparada con la aportación de otros valuadores, o si se incorpora un informe de valoración independiente sobre algún aspecto concreto, la valoración resultante seguirá siendo responsabilidad del valuador nombrado con arreglo al párrafo 70.1 contemplado anteriormente, pero se señalará la participación del resto de personas y se garantizará que se realizan todas las declaraciones expresamente requeridas.

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

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

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

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

Normas Generales 100

NDV 101 Alcance de los Trabajos

Contenido

10. Introducción
20. Principios generales
30. Formato de las condiciones de contratación
40. Requisitos generales
50. Cambios en el Alcance del trabajo

10. Introducción

10.1. El alcance del trabajo (a veces denominado términos de contratación) describe los términos fundamentales de un encargo de valuación, tales como el activo(s) que se han de valuar, el propósito de la valuación y las responsabilidades de las partes involucradas en la valuación.

10.2. Esta norma se aplica a un amplio espectro de encargos de valuación, que incluyen:

a. valuaciones realizadas por valuadores para sus empleadores ("valuaciones internas"),

b. valuaciones realizadas por valuadores para clientes distintos de sus empleadores ("valoraciones para terceros"), y

c. revisión de valuaciones en las que el revisor no es requerido para proporcionar su propia opinión de valor.

10.3. Siempre que sea posible, el alcance del trabajo debe ser establecido y acordado entre las partes antes de que el valuador comience a trabajar. Sin embargo, en ciertas circunstancias, el alcance de un encargo de valuación puede no estar claro al comienzo de dicho encargo. En tales casos, a medida que el alcance se aclara, los valuadores deben comunicarlo a su cliente y acordar con él el alcance del trabajo.

10.4. Un alcance del trabajo escrito puede no ser necesario. Sin embargo, puesto que los valuadores son responsables de comunicar el alcance del trabajo a su cliente, un alcance del trabajo escrito debería ser preparado.

10.5. Algunos aspectos del alcance del trabajo pueden ser abordados en documentos tales como instrucciones de acuerdo permanente, contratos maestros de servicios o las políticas y procedimientos internos de la empresa.

20. Principios generales

20.1 Normalmente, el alcance de los trabajos (condiciones de contratación) quedarán fijadas entre el cliente y el valuador cuando se recibe y acepta la instrucción (la confirmación inicial de las instrucciones). Sin embargo, se reconoce que una valoración puede tener por objeto desde un único activo hasta una importante cartera de activos, en estos casos, el alcance de los trabajos definidos al inicio puede variar conforme a la realización de los trabajos.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

20.2 Los valuadores deberán cerciorarse de que comprenden completamente las necesidades y exigencias de sus clientes, y de que entienden que habrá ocasiones en las que es posible que tengan que recomendar a los clientes sobre el más adecuado alcance para las circunstancias dadas.

20.3 El alcance de los trabajos deberá transmitir al lector, de forma clara, los requisitos y procedimiento de valoración, y deberán utilizar términos comprensibles para cualquier persona que no conozca previamente el activo en cuestión o el proceso de valoración.

20.4 El formato y los detalles del informe de valoración propuesto son cuestiones que corresponde acordar al valuador y al cliente y dejarse por escrito en el alcance de los trabajos. Deberá ser siempre proporcionado con respecto al encargo y, al igual que la propia valoración, profesionalmente adecuado a sus objetivos. Para más claridad, las normas que han de cumplirse expresamente a la hora de redactar un informe de valoración se disponen en la NDV 103. Estas suelen reflejar los requisitos establecidos aquí, aunque de forma más pormenorizada

20.5 En cualquier momento que el valuador o el cliente determinen que una valoración pueda tener que reflejar una limitación real o prevista a su comercialización, los datos de dicha limitación deberán ser establecidos y acordados en el alcance de los trabajos. El término «valor de venta forzosa» no debe ser utilizado.

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

30. Formato de las condiciones de contratación/ Crear formulario estándar para obtener información

30.1 Las empresas pueden disponer de un formulario estándar para definir el alcance del trabajo de forma estándar que incluya varias de las condiciones mínimas exigidas por estas normas dominicanas. El valuador quizás necesite modificar dicho formulario al objeto de poder reflejar las cuestiones que no podrán ser aclaradas hasta una fecha posterior.

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

40. Requisitos generales

40.1. Todos los estudios de valuación y el trabajo realizado en su preparación deben corresponder al propósito previsto.

40.2. El valuador debe asegurarse de que el destinatario o destinatarios de la valuación entienda(n) lo que ha de entregarse y cualquier limitación de su uso antes de ser finalizado el estudio y emitido el reporte.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

40.3. El valuador debe comunicar el alcance del trabajo a su cliente antes de finalizar la asignación, incluyendo lo siguiente:

a. Identificación y condición del valuador:

El valuador puede ser un individuo o un grupo de individuos. Si el valuador tiene alguna conexión significativa o está involucrado con el activo objeto de la valuación o con las partes relacionadas con la valuación, o si hay otros factores que pudieran limitar la capacidad del valuador de realizar una valuación imparcial y objetiva, tales factores deben ser revelados al principio. Si dicha revelación no se produce, la valuación no estará en conformidad con las NOVARD. Si el valuador requiere asistencia significativa de otros en relación con cualquier aspecto del encargo, la naturaleza de esa asistencia y el grado de dependencia deben quedar claros.

Debe incluirse una declaración que confirme:

I. Que la valoración será responsabilidad de un valuador individual nombrado.
II. Una empresa puede presentar una valuación, siempre y cuando la opinión de valor este firmada y avalada por un valuador certificado.
III. Que el valuardor está en posición de realizar una valoración objetiva e imparcial, independientemente de que el valuador tenga o no alguna relación material con o participación en el activo en cuestión o con las otras partes de la valoración.
IV. Si hubiera otros factores que pudieran limitar la capacidad del valuador para realizar una valoración independiente e imparcial, esos factores tendrán que revelarse.
V. Que el valuador dispone de las competencias necesarias para llevar a cabo el mandato de valoración. Si el valuador tiene que buscar asistencia material o intelectual de otros con relación a cualquier aspecto de la instrucción, la naturaleza de dicha asistencia y el grado de confianza deben ser claros, acordarse y anotarse.

Implementación

1. El uso de la expresión «para y por cuenta de» bajo la firma es una sustitución aceptable que un firmante identificado puede utilizar a la hora de publicar un informe. Si la valoración ha sido realizada por un valuador bajo la supervisión de un valuador debidamente cualificado, el valuador que cumple la función de supervisor debe garantizar, y estar seguro de ello, que el trabajo realizado cumple con las mismas normas mínimas como lo haría si dicho valuador hubiera sido el único responsable de la tarea.

2. Para algunos fines, los valuadores tendrán que declarar si actúan como valuadores internos o valuadores externos. Cuando el valuador esté obligado a cumplir con los requisitos adicionales de independencia, resultará de aplicación la NDV 020.

3. Al sopesar el alcance de cualquier participación relativa, ya sea pasada, presente o futura, el valuador deberá hacer constar dicha participación en el alcance del trabajo. En aquellos casos en los que no haya habido ninguna participación anterior material, deberá hacerse constar una declaración a tal efecto en el alcance del trabajo y en el informe de valoración. En la NDV 020 se proporcionan orientaciones más detalladas sobre la independencia y la objetividad.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

4. En referencia a las competencias de cada valuador, la presente declaración puede encontrarse limitada a la confirmación de que el valuador posee suficientes conocimientos a nivel municipal, nacional o internacional (según proceda) del mercado en cuestión, así como las habilidades suficientemente desarrolladas necesarias para realizar una valoración de forma competente, en este caso no será necesario proporcionar información detallada. Cuando resulten de aplicación las disposiciones establecidas en la NDV 020, tal información deberá ser revelada de forma adecuada.

b. Identificación del cliente(s) (si existe):

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

Cualquier restricción que se aplique a aquellos individuos que vayan a hacer uso de la valoración deberá ser acordada con el cliente y registrada.

Implementación

La solicitud de realizar una valoración en ocasiones procede de uno de los representantes del cliente, en cuyo caso el valuador deberá cerciorarse de que el cliente ha sido correctamente identificado.

Esto es de especial relevancia cuando:

i. La solicitud la efectúan los directores de una empresa, siendo la empresa el cliente, dado que los directores tienen un tratamiento legal distinto, o
ii. Se requiere la valoración para cuestiones relativas a préstamos y, aunque el encargo proceda del prestatario o de una entidad que actúe en nombre del prestamista (por ejemplo, una empresa de gestión de servicios), el informe puede destinarse al prestamista, sus subsidiarios o valuadores de un gremio, por ejemplo, por lo que resulta imperativo identificar al verdadero cliente o
iii. Se requiere la valoración para cuestiones relativas a gestiones inmobiliarias o a declaraciones de impuestos relacionadas con el sector inmobiliario y, aunque el encargo proceda de un asesor financiero o de un representante legal, el informe debe destinarse el verdadero cliente interno o externo.

c. Identificación de otros usuarios previstos (si existen).

Es importante comprender si existen otros usuarios previstos del informe de valuación, su identidad y sus necesidades, para asegurarse de que el contenido y el formato del informe responden a las necesidades de esos usuarios.

Implementación

1. El valuador debe declarar si hay o no otras partes que puedan hacer uso de la valoración.

2. En muchos casos, el cliente del valuador será el único que pretenda utilizar la valoración. Acordar la ampliación de ese uso a terceros puede aumentar significativamente el riesgo para el valuador.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

3. En principio, los valuadores han de confirmar en el alcance del trabajo que no permiten usos del informe de valoración por parte de terceros. Todo uso de la valoración por un tercero que se permita ha de ponderarse minuciosamente, y las condiciones para tal autorización han de documentarse. Ha de ejercerse especial cautela a la hora de garantizar que el valuador no se expone involuntariamente al riesgo de que haya terceros que afirmen que el de diligencia se les aplica a ellos, y que todas las condiciones generales pertinentes (como limitaciones de responsabilidad) se aplican a los terceros a los que se permite utilizar una valoración. Los valoradores deberían asesorarse legalmente en este sentido.

4. Los valoradores han de considerar con precaución si se permite la cesión del contrato de valoración (a diferencia de permitir su uso por parte de terceros), dado que al permitirlo pueden exponerse a riesgos adicionales. Los valuadores han de garantizar que las condiciones de su seguro de responsabilidad profesional proporcionan la cobertura exigida en los casos en que se permita la cesión.

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

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

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

i. Incluidos en el mandato de valoración
ii. Excluidos, pero se asume que están disponibles o
iii. Excluidos, pero se asume que no están disponibles.

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

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

Implementación

1. Deberá reseñarse el interés legal inherente a cada activo o la obligación. Es esencial incluir una clarificación para distinguir entre las características del activo en su totalidad y el derecho o interés concreto que está siendo valorado.
2. En caso de tratarse del interés inherente a un bien inmueble con arrendatarios, puede ser necesario identificar las mejoras efectuadas por los mismos y dilucidar si dichas modificaciones han de constar o ser ignoradas para la renovación o revisión del contrato de arrendamiento, o incluso si le otorgan derechos de compensación a la hora de tener que abandonar el inmueble.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

3. A la hora de valorar un interés de propiedad fraccional (porcentaje del total) en un bien inmueble, el valorador necesita también identificar el grado de control representado por el interés porcentual que se valora y cualquier derecho inherente al resto de titularidades de intereses fraccionales que obstaculizan la comercialización del interés que se valora (como el derecho prioritario de compra en el caso de que se venda la titularidad que se valora).
4. En caso de duda sobre lo que constituye un bien o activo individual, el valorador deberá «lotificar» o agrupar los bienes objeto de valoración en la manera en que probablemente se hiciese en el caso de producirse una venta real de los intereses que se valoran. No obstante, el valuador deberá tratar siempre las diferentes opciones con el cliente y confirmar el enfoque o método adoptado en el alcance del trabajo y posteriormente en el informe de valoración.
5. En relación con las obligaciones no financieras, véase las normas aplicables.

e. Divisa (financiera) de la valoración:

Debe establecerse la divisa para la valuación y para el informe final o conclusión de valuación. Ha de establecerse la divisa en la que se expresará la valoración del activo u obligación. Este requisito es especialmente importante en los encargos de valoración que impliquen activos u obligaciones en más de una jurisdicción y/o flujos de efectivo en varias divisas.

Implementación

Si una valoración debe convertirse a una divisa distinta de la del país en el que se encuentra el activo, el tipo de cambio aplicable deberá ser el publicado por el Banco Central de la República Dominicana.

f. Finalidad o Propósito de la valuación:

El propósito para el cual se está preparando la valuación debe ser claramente identificado ya que es importante que las valuaciones no sean usadas fuera de contexto o para propósitos no pretendidos. El propósito de la valuación normalmente influirá o determinará la base/bases de valor.

Implementación

1. Si el cliente rehusara revelar la finalidad de la valoración, los valuadores deberán ser conscientes de que puede resultar difícil cumplir con todos los aspectos de estas normas dominicanas. Si el valuador está dispuesto a proceder con la valoración, el cliente deberá ser informado, por escrito, de que en el informe se hará referencia a tal omisión. En este caso, el informe no deberá ser publicado ni divulgado a terceros.
2. Si se requiere una valoración excepcionalmente cualificada, el alcance del trabajo deberá reflejar que dicha valoración no deberá ser utilizada para ninguna otra finalidad distinta de la inicialmente acordada con el cliente.

g. Base/bases de valor utilizadas:

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

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

Implementación

1. En los casos en los que la base de valor se defina expresamente en estas normas dominicanas, dicha definición deberá ser reproducida en su totalidad. En los casos en los que la definición se complemente con un marco de actuación conceptual o con material explicativo, no será preciso reproducir tal marco de actuación o explicación. No obstante, el valuador puede reproducir dicha información, a su discreción, si considera que ello ayudaría al cliente a entender mejor el razonamiento subyacente a la base de valor adoptada.

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

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

h. Fecha de la valoración;

Se debe establecer la fecha de la valuación. Si la fecha de valuación es distinta a la fecha en la cual se emite el informe de valuación o la fecha en la cual serán realizadas o terminadas las investigaciones, estas fechas deberían distinguirse claramente.

Implementación

1. La fecha de valoración concreta deberá ser acordada con el cliente, puesto que no es aceptable el supuesto de que la fecha de valoración es la fecha del informe.
2. En los casos en los que, de forma excepcional, el asesoramiento prestado se refiera a una fecha futura, véase la NDV 103 y la NDV 104, para conocer las exigencias en materia de presentación de informes.

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

Cualquier limitación o restricción a la inspección, investigación y/o análisis para la finalidad del mandato de valoración debe ser identificada y registrada en el alcance del trabajo. En caso de que la información pertinente no estuviera disponible debido a que las condiciones de la instrucción restringen la investigación, si se acepta la instrucción se harán constar tales restricciones en el alcance del trabajo, así como cualquier supuesto necesario o supuesto especial establecido como consecuencia de la restricción.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

Implementación

1. Un cliente puede requerir un servicio restringido; por ejemplo, un plazo breve para poder informar sobre la valoración puede hacer imposible establecer hechos que normalmente serían verificados mediante una inspección o mediante la formulación de consultas; o la solicitud puede ser para una valoración basada en el resultado de un modelo automatizado de valoración (AVM). Téngase en cuenta que el valor derivado de un modelo automatizado de valoración se consideraría como la realización de una valoración escrita a los efectos de las presentes normas (véase la NDV 010) En consecuencia, los valuadores deben estar atentos y ser conscientes de las implicaciones de aceptar o modificar manualmente el resultado derivado de un modelo automatizado de valoración. Un servicio restringido incluirá asimismo cualquier limitación contemplada en los supuestos de conformidad con la NDV 102.
2. Se admite que un cliente pueda en ocasiones requerir esta clase de servicio, pero el deber del valuador es tratar los requisitos y las necesidades del cliente antes de elaborar el informe. Tales valoraciones, cuando estas guardan relación con un bien raíz, son a menudo conocidas como valoraciones de inspección rápida o sin inspección (en inglés: valoraciones «drive-by», «desk-top» o «pavement»).
3. El valuador deberá considerar si la restricción es razonable en relación con la finalidad de la valoración. El valuador puede considerar aceptar la instrucción bajo ciertas condiciones, como, por ejemplo, que la valoración no se publique o sea divulgada a terceros.
4. En caso de que el valuador considere que no es posible realizar una valoración, ni siquiera con una base restrictiva, el encargo deberá ser rechazado.
5. El valuador deberá dejar claro, en el momento de confirmar la aceptación de tales instrucciones, que quedará reflejada en el informe la naturaleza de las restricciones, así como todos los supuestos que de las mismas se deriven y cómo ello afecte a la exactitud de la valoración.
6. La NDV 102 contiene exigencias generales en relación con las inspecciones.

j. Naturaleza y fuente(s) de la información en la(s) que se basará el valuador.

La naturaleza y fuente de toda la información pertinente que se vaya a utilizar, así como el alcance de cualquier verificación que se vaya a realizar durante el proceso de valoración deberá ser identificada, acordada y registrada. A tales efectos, se debe interpretar que el término «información» incluye datos y otras aportaciones similares.

Implementación

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

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

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

k. Supuestos significativos y/o supuestos especiales:

Todos los supuestos significativos y supuestos especiales que se vayan a incorporar en el desarrollo de la valuación y en la elaboración del informe deben ser establecidos.

I. Los supuestos son cuestiones que razonablemente pueden aceptarse como hechos en el contexto de una valoración sin una investigación o verificación específica. Son cuestiones que, una vez expuestas, han de ser aceptadas al objeto de entender la valoración u otro asesoramiento prestado.
II. Un supuesto especial es un supuesto que o bien asume hechos que difieren de los hechos reales existentes en la fecha de valoración, o que no serían asumidos por un participante típico del mercado en la transacción en la fecha de valoración.
III. Únicamente se adoptarán aquellos supuestos y supuestos especiales que sean razonables y que guarden relación con la finalidad para la cual se solicita la valoración.

Implementación

1. Los supuestos especiales se utilizan a menudo para mostrar la repercusión de un cambio de circunstancias sobre el valor. A continuación, se enumeran algunos ejemplos de supuestos especiales:
   I. Que un edificio planificado se haya terminado en la fecha de valoración
   II. Que existiera un contrato determinado en la fecha de valoración que en realidad no se hubiera cumplido
   III. Que un instrumento financiero se valore utilizando una curva de rendimiento diferente de la que utilizaría un participante en el mercado.
2. Se puede obtener más información orientativa sobre los supuestos y los supuestos especiales, incluido el caso de una valoración prospectiva (esto es, condición futura del activo o de cualquier factor pertinente a su valoración) en la NDV 105.

l. El tipo de informe que se está elaborando:

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

Implementación

1. La NDV 103 establece las condiciones obligatorias en materia de presentación de informes. En aquellos casos (excepcionales) en los que se haya acordado que alguno de los contenidos mínimos del informe haya de quedar excluido, estos podrán tratarse como una desviación, siempre que se hayan acordado en el alcance del trabajo, se haga referencia a ellos en el informe de valoración y no deriven en un informe engañoso y/o inadecuado profesionalmente para sus objetivos.

2. Un informe preparado de acuerdo con estas normas y con la NDV 103 no debe ser descrito como un certificado o una declaración; la utilización de tal terminología implica una garantía o un nivel de certeza que, a menudo, es inadecuado. No obstante, el valuador puede utilizar el término «certificado», o términos similares, en el cuerpo de un informe cuando sea conocedor de que la finalidad de la valoración requiera una certificación formal de la opinión de valor.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

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

m. Restricciones en el uso, distribución o publicación del informe:

Cuando sea necesario o deseable restringir el uso de la valuación o restringir a aquellos que dependen de ésta, los usuarios previstos y las restricciones deben ser claramente comunicados.

Implementación

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

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

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

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

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

n. Confirmación de que la valoración se realizará de conformidad con las NOVARD.

El valuador debe proporcionar la confirmación de que la valoración se realizará de conformidad con las NOVARD.

Se incluirán una nota y una explicación de cualquier desviación de las normas dominicanas. Tales desviaciones deberán ser identificadas junto con la justificación subyacente a dichas desviaciones. Una desviación no quedaría justificada si ello conlleva que la valoración resulte engañosa.

Implementación

1. Algunos clientes solicitarán la confirmación expresa de que la valoración ha sido realizada de conformidad con las normas dominicanas, y es, por supuesto, perfectamente natural concederles dicha confirmación.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

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

3. La declaración de cumplimiento deberá hacer hincapié en las desviaciones (véase la NDV 010). Cuando se produzca una desviación que no sea obligatoria, no se podrá confirmar el cumplimiento de las normas dominicanas.

4. El seguimiento de otras normas de valoración (específicas a una jurisdicción concreta) deberá, en su caso, confirmarse como parte del acuerdo del alcance de los trabajos.

p) La base sobre la que se calcularán los honorarios

Implementación

El importe de los honorarios a pagar se determinará con el cliente de común acuerdo, a menos que exista una tarifa mínima prescrita por la organización.

o) Una declaración de que el cumplimiento de estas normas puede estar sujeto a control en el marco de las normas de conducta y disciplinarias de la organización que agrupa a los valuadores.

Implementación

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

2. La orientación sobre la gestión del régimen de control, incluyendo asuntos relacionados con la confidencialidad, está disponible en los estatutos de la organización que agrupa a los valuadores.

3. Los clientes deben ser conscientes de que esta declaración no será válida si la realiza un valorador que no sea valuador certificado.

50. Cambios en el Alcance del trabajo

50.1. Algunos de los puntos del párrafo 20.3 pueden no ser determinables hasta que el encargo esté en marcha, o bien puede que se hagan necesarios cambios en el alcance del trabajo durante el transcurso del encargo debido a información adicional disponible o cuestiones emergentes que requieran de investigación adicional. Como tal, si bien el ámbito del trabajo puede establecerse desde el principio, también puede establecerse a lo largo del tiempo durante la ejecución del encargo.

50.2. En los encargos de valuación en los que el alcance de trabajo cambie durante la ejecución, se deben comunicar al cliente los elementos del párrafo 20.3 anterior y cualquier cambio realizado, antes de que se complete el encargo y se emita el informe de valuación.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

NDV 102 Investigaciones y Conformidad

Contenido

10. Principio general
20. Investigaciones
30. Reevaluación sin preinspección de bienes raíces valorados con anterioridad
40. Registro de valuación
50. Cumplimiento con otras normas

10. Principio general

10.1. Para la conformidad con las NOVARD, los encargos valuatorios, incluyendo las revisiones de valuaciones, deben realizarse de acuerdo con todos los principios establecidos en las normas que sean apropiados para el propósito y para los términos y condiciones establecidos en el alcance del trabajo.

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

10.3. Estos principios generales se complementan con los requisitos adicionales que se exponen a continuación, dispuestos en la NDV 101 y en la NDV 103:

a) Cualquier limitación o restricción a la inspección, investigación y/o análisis para la finalidad del mandato de valoración debe ser identificada y registrada en las condiciones de contratación (NDV 101) y también en el informe (NDV 103).
b) En caso de que la información pertinente no estuviera disponible debido a que las condiciones de la instrucción restringen la investigación, si se acepta la instrucción se identificarán y harán constar tales restricciones en las condiciones de contratación (NDV 101) y en el informe (NDV 103), así como cualquier supuesto necesario o supuesto especial establecido como consecuencia de la restricción.

20. Investigaciones

20.1. Las investigaciones realizadas durante el transcurso del encargo valuatorio deben ser adecuadas para el propósito de la valuación y la(s) base(s) de valor. Las referencias a una valuación o encargo valuatorio en este estándar también incluyen las revisiones de valuaciones.

20.2. Evidencias suficientes deben ser reunidas, a través de medios como la inspección, las consultas, los cálculos y el análisis, para asegurarse de que la valuación cuenta con el sustento adecuado. En la determinación de los elementos, es necesario un criterio profesional para asegurarse de que la información que va a obtenerse es adecuada teniendo en cuenta el propósito de la valuación.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

20.3. Límites en cuanto a la extensión de las investigaciones del valuador pueden ser convenidos. Cualquier límite que se acuerde debe registrarse en el alcance del trabajo. Sin embargo, la NDV 106 sobre Enfoques y Metodología de Valoración de Bienes, requieren que los valuadores realicen suficientes análisis para evaluar todos los datos de entrada y supuestos y su pertinencia al propósito de la valuación. Si las limitaciones en las investigaciones son tan sustanciales que el valuador no puede evaluar de forma suficiente los datos de entrada y supuestos, no se podrá declarar que el encargo valuatorio ha sido realizado de acuerdo con las NOVARD.

20.4. Cuando un encargo valuatorio incluya dependencia en información provista por alguien distinto al valuador, debería analizarse si la información es creíble o si es susceptible de utilización sin menoscabo de la credibilidad del concepto de valor. Los datos de entrada significativos proporcionados al valuador (e.g. por administradores/propietarios) pueden requerir ser analizados, deberían ser analizados, investigados y/o corroborados. En los casos en los que la credibilidad o fiabilidad de la información suministrada no pueda ser corroborada, debería considerarse si se usa o no dicha información.

Al analizar la credibilidad y fiabilidad de la información provista, los valuadores deberían tener en cuenta aspectos tales como:

a. el propósito de la valuación,

b. la relevancia de la información para la conclusión de valor,

c. la competencia de la fuente en relación con el tema en cuestión, y

d. si la fuente es independiente respecto del activo objeto o del destinatario de la valuación (véase NDV 101 sobre Alcance del trabajo)

20.5. El propósito de la valuación, las bases de valor, la extensión y límites de las investigaciones y las fuentes de información en las cuales se deba sustentar el análisis, son parte del alcance del trabajo del encargo valuatorio y deben comunicarse a todas las partes interesadas en el encargo valuatorio (véase NDV 101, Alcance del trabajo).

20.6. Si durante el transcurso del encargo se hace evidente que las investigaciones incluidas en el alcance del trabajo no darán por resultado una valuación creíble, o si la información que deben proveer terceros no está disponible o es inadecuada, o las limitaciones en las investigaciones son tan relevantes que el valuador no pueda evaluar de manera suficiente los datos de entrada y supuestos, la valuación no cumplirá con las NOVARD.

Implementación

1. A la hora de acordar las condiciones de contratación, el valorador deberá acordar la medida en que el activo en cuestión deba ser inspeccionado, el tiempo y la amplitud en que sea preciso realizar las comprobaciones (véase la NDV 010).

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

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

3. Cuando se inspeccione o evalúe un inmueble o cualquier otro activo físico, el grado de comprobación que se considera adecuado variará en función de la naturaleza del inmueble y de la finalidad que deba cumplir la valoración. Se recuerda a los valuadores que, a excepción de las circunstancias descritas en la sección «Revaloración sin reinspección» expuesta más adelante, renunciar voluntariamente a una inspección o evaluación de los activos físicos puede acarrear un riesgo inaceptable en el asesoramiento en materia de valoraciones que ha de prestarse. Por tanto, los valuadores han de ponderar minuciosamente ese riesgo antes de continuar: véase la NDV 010 sobre servicios restringidos, incluido el uso de modelos automatizados de valoración.

4. Cuando se necesite realizar o comprobar una medición, los valuadores deberán respetar, en su caso, las buenas prácticas de la medición. (Normas de Medición Inmobiliaria.)

5. La NDV 201 proporciona información detallada sobre asuntos claros y sobre otros que requieren una consideración más meticulosa durante la inspección de bienes raíces, incluyendo los que se agrupan bajo el concepto general de «sostenibilidad y cuestiones medioambientales». Tales factores son cada vez más importantes en términos de percepción e influencia en el mercado, y es por lo tanto esencial que los valuadores tomen debidamente en consideración su relevancia y envergadura en los mandatos individuales de valoración.

6. De conformidad con la NDV 020 y con la NDV 101, el valuador deberá adoptar las medidas razonables para verificar la información utilizada en la realización de la valoración y, en caso de que no se hubiera ya acordado, dilucidar con el cliente cualquier supuesto necesario que vaya a plantearse. Si bien un cliente puede solicitar o consentir que se adopte un supuesto, si tras una inspección o análisis, el valuador considera que tal supuesto difiere de los hechos observados, su adopción continuada, siempre que sea realista, pertinente y válida para las circunstancias concretas de la valoración, hará que se convierta en un supuesto especial (véase la NDV 105).

7. Si la información pertinente no estuviera disponible debido a que las condiciones de la instrucción impiden que se lleve a cabo la inspección, o en aquellos casos en los que se acuerde que las inspecciones y comprobaciones puedan ser limitadas, y se acepta la instrucción, la valoración se basará en información restringida y con ello resultará de aplicación la NDV 101. Toda limitación a la inspección o análisis o toda falta de información pertinente deberá quedar expuesta en las condiciones de contratación y en el informe de valoración. En caso de que el valuador considere que no es posible realizar una valoración, ni siquiera con una base restrictiva, el encargo deberá ser rechazado.

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

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

9. Si bien es cierto que el valuador debe verificar cuidadosamente toda la información facilitada u obtenida, cualquier limitación a esta exigencia deberá indicarse claramente (véase la NDV 101). Al realizar una valoración para ser incluida en estados financieros, el valuador deberá estar dispuesto a tratar con el auditor del cliente, con otro asesor profesional o con un ente regulador la idoneidad de los supuestos establecidos.

10. El valuador que cumpla con los criterios establecidos en la NDV 020, estará familiarizado, si es que no es experto, con muchos de los aspectos que inciden sobre el tipo de activo, incluyendo su ubicación, cuando sea de aplicación. Cuando un problema o un problema potencial que pudiera afectar al valor de un inmueble es del conocimiento del valuador o resulta evidente a la hora de inspeccionar o analizar dicho activo, incluyendo, cuando sea de aplicación, su área más próxima, o si se manifestase en el transcurso de las consultas rutinarias, deberá señalarse al cliente dicho problema o problema potencial no más tarde de la fecha de emisión del informe o, en el caso de que vaya a afectar de forma significativa a la valoración, lo ideal será que se notifique al cliente antes de elaborar el informe.

30. Reevaluación sin preinspección de bienes raíces valorados con anterioridad

Implementación

1. No deberá realizarse una revaloración de un interés inmobiliario previamente valorado por el valuador o la empresa sin realizar una nueva inspección de dicho bien inmueble (reinspección).

2. Se reconoce el hecho de que el cliente puede necesitar actualizaciones periódicas del valor de sus inmuebles y que una nueva inspección en cada ocasión sería innecesaria. Siempre y cuando el valuador haya inspeccionado el inmueble en una ocasión anterior y el cliente haya hecho constar por escrito que no se han producido cambios materiales en los atributos físicos del inmueble ni en la naturaleza de su ubicación, está permitido efectuar la revaloración sin realizar una nueva inspección. Se hará constar en las condiciones de contratación que se ha establecido este supuesto.

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

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

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

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

40. Registro de valuación

40.1. Se debe guardar un registro del trabajo hecho durante el proceso de valuación y los soportes del trabajo sobre los que se alcanzaron las conclusiones, durante un período de tiempo razonable, considerando cualquier requisito estatutario, legal o reglamentario. Para cumplir con estos requerimientos, este registro debería incluir los datos de entrada más importantes, todos los cálculos, investigaciones y análisis relevantes para efectos de la conclusión y una copia de cualquier informe borrador o informe final proporcionado(s) al cliente.

Implementación

1. Deben exponerse de forma clara y precisa los detalles de la inspección y de las comprobaciones, sin ambigüedades, sin llevar a engaño y sin generar una falsa impresión. Al objeto de mantener un registro de auditoría adecuado y poder responder eficazmente a consultas futuras, debe elaborarse y conservarse documentación legible (pudiendo esta incluir fotografías u otras imágenes) en un formato comercial adecuado sobre los resultados y, en concreto, sobre las limitaciones de la inspección, así como sobre las circunstancias en las que se realizó. La documentación también debe incluir el registro de las aportaciones claves, así como todos los cálculos, las comprobaciones y los análisis tenidos en cuenta para realizar la valoración.

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

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

50. Cumplimiento con otras normas

50.1. Como se señala en el Marco conceptual de las NOVARD, cuando se tengan que cumplir requisitos estatuarios, legales, reglamentarios u otros requisitos de autoridad que difieren de algunos de los requisitos dentro de las NOVARD, un valuador debe seguir los requisitos estatuarios, legales, reglamentarios u otros requisitos de autoridad (llamados “desviaciones”). En estos casos, la valuación aún sigue siendo desarrollada en cumplimiento con las NOVARD.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

50.2. La mayoría de otros requerimientos normativos, como los establecidos por las organizaciones de valuadores profesionales, otros cuerpos profesionales o las políticas y procedimientos internos de las empresas, no contradicen las NOVARD, pero, en cambio, normalmente imponen requisitos adicionales a los valuadores. Tales normas pueden ser seguidas, en adición a las NOVARD sin considerarse como desviaciones, siempre y cuando se cumplan todos los requisitos de las NOVARD.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

NDV 103 Informe de Valuación

Contenido

10. Introducción
20. Principios generales
30. Requisitos generales
40. Informes de valoración.
50. Revisión de informes de valuación

10. Introducción

10.1. Es indispensable que el informe de valuación comunique la información necesaria para el adecuado entendimiento de la valuación o revisión de valuación. Un informe debe proporcionar a los usuarios previstos una comprensión clara de la valuación.

10.2. Para proporcionar información útil, el informe debe establecer una descripción clara y precisa del alcance del encargo, su propósito y su uso previsto (incluyendo cualquier limitación de ese uso) y una declaración de cualquier supuesto, supuesto especial (NDV 104 Bases Generales de Valoración de Bienes), incertidumbre significativa o condiciones restrictivas que afecten directamente la valuación.

10.3. Este estándar es de aplicación a todos los informes de valuación o de revisión de valuación, que puede ir desde informes narrativos exhaustivos hasta informes resumidos abreviados.

10.4. Para algunas clases de activos, puede haber variaciones a estos estándares o requisitos adicionales sobre los cuales debe informarse. Estas se encuentran en los Estándares de activos correspondientes.

20. Principios generales

20.1 El informe deberá:

a) exponer de forma clara y precisa las conclusiones de la valoración, sin ambigüedades, sin llevar a engaño y sin generar una falsa impresión. En su caso, el valuador debe señalar y comentar cualquier problema que afecte al grado de certeza o incertidumbre de la valoración en el apartado (o) expuesto más adelante.
b) tratar todas las cuestiones acordadas entre el cliente y el valuador en las condiciones de contratación (ámbito de trabajo) (véase la NDV 101).

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

20.3 El formato y los detalles del informe son cuestiones que les corresponde acordar al valuador y al cliente en las condiciones de contratación. Deberá ser siempre proporcionado con respecto al encargo y, al igual que la propia valoración, profesionalmente adecuado a sus objetivos. Cuando el informe haya de realizarse a partir de un modelo o formato solicitado por el cliente que omita uno o más de los apartados enunciados más adelante, bien en el acuerdo inicial de servicio o bien en las condiciones de contratación (o una combinación adecuada de los dos) deberán reflejar claramente estas cuestiones. De no realizarse como anteriormente se ha descrito significa que la valoración no se ha realizado de acuerdo con las presentes normas profesionales. Véase también la NDV 101 a este respecto.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

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

20.5 El valuador puede prestar al cliente un asesoramiento en materia de valoraciones preliminar o facilitarle un borrador de informe o borrador de valoración antes de finalizar el informe definitivo (véase la NVD 020). No obstante, resulta esencial dejar claro que es solo una versión provisional válida hasta la publicación del informe formal final.

20.6 Se recuerda a los valuadores que todo asesoramiento en materia de valoraciones que preste, independientemente del formato, conlleva una responsabilidad potencial ante el cliente o, en determinadas circunstancias, ante uno o más terceros. Hay que identificar y entender minuciosamente cuándo y cómo pueden surgir tales responsabilidades, así como el alcance de las mismas. Los términos «certificado de valor» y «declaración de valor» no deben ser utilizados con respecto a la prestación de asesoramiento en materia de valoraciones. No obstante, el valuador puede utilizar el término «certificado», o términos similares, en el cuerpo de un informe cuando sea conocedor de que la finalidad de la valoración requiera una certificación formal de la opinión de valor. (Véase NDV 101).

30. Requisitos generales

30.1. El propósito de la valuación, la complejidad del activo que se valúa y los requisitos de los usuarios determinarán el nivel de detalle apropiado para el informe de valuación. El formato del informe debería ser acordado por las partes como parte de la determinación del alcance del trabajo (véase NDV 101 Alcance del trabajo).

30.2. El cumplimiento de este estándar no requiere una forma o formato particular de informe; sin embargo, el informe debe ser suficiente para comunicar a los usuarios previstos el alcance del encargo de valuación, el trabajo realizado y las conclusiones alcanzadas.

30.3. El informe también debería ser suficiente para que un profesional de la valuación con experiencia apropiada, sin ningún involucramiento previo en el encargo valuatorio, revise el informe y comprenda los puntos de los párrafos 30.1 y 40.1, según corresponda.

40. Informes de valuación

40.1. Cuando el informe sea el resultado de un encargo que implique la valuación de un activo o activos, el informe debe comunicar, como mínimo, lo siguiente:

a. el alcance del trabajo realizado, incluyendo los elementos señalados en el párrafo 20.3. del IVS 101 Alcance del trabajo, en la medida en que cada uno sea aplicable al encargo,

b. el uso previsto
c. el enfoque o enfoques adoptados,
d. el método o los métodos aplicados,
e. los datos de entrada clave utilizados,
f. los supuestos considerados,
g. la(s) conclusión(es) de valor y las principales razones de cualquier conclusión alcanzada, y
h. la fecha del informe (la cual puede diferir de la fecha de valuación).

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

40.2. Algunos de los requisitos anteriores pueden incluirse explícitamente en un informe o incorporarse a través de referencias a otros documentos (contratos, cartas de asignación, documentos del alcance del trabajo, políticas y procedimientos internos, etc.).

Contenido del informe

40.3 Los informes de valoración tienen que reflejar los siguientes aspectos, que se ajustan a los requisitos dispuestos en la NDV 101 para las condiciones de contratación (ámbito de trabajo). A pesar de que los informes suelen comenzar con la identificación del activo (u obligación) y la confirmación del propósito de la valoración, se recomienda encarecidamente a los valuador que tengan en cuenta y utilicen, siempre que sea posible, los apartados que siguen, para garantizar así que se tratan todas las cuestiones pertinentes.

a Identificación y credenciales del valorador

b Identificación del cliente y de cualquier otro usuario previsto

c Finalidad de la valoración

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

e Base(s) de valoración adoptada(s)

f Fecha de valoración

g Alcance de la comprobación

h Naturaleza y fuente(s) de la información que se va(n) a utilizar

i Supuestos y supuestos especiales

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

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

l Enfoque y método/s de valoración y sus fundamentos

m Importe de la valoración o valoraciones

n Fecha del informe de valoración

o Comentarios sobre cualquier incertidumbre importante en relación con la valoración en los casos en que sea fundamental garantizar que el usuario la entiende claramente Y

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

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

a) Identificación y credenciales del valuador

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

i. la firma de la persona responsable (valuador) de la realización del informe.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

ii. una declaración que confirme que el valuador está en posición de realizar una valoración objetiva e imparcial y que está asimismo cualificado para llevar a cabo la instrucción.

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

Implementación

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

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

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

4. Al considerar la magnitud de cualquier participación material previa, bien sea pasada, presente o futura, el valorador deberá observar los requisitos que aparecen en la NDV 020. Cualquier revelación de información o declaración realizada de acuerdo con la NDV 101 deberá repetirse en el informe de valoración. En aquellos casos

en los que no haya habido ninguna participación material previa, deberá hacerse constar una declaración a tal efecto en el informe de valoración. Véase también la NDV 020 en relación con la resolución de los conflictos de interés.

5. Deberá constar una declaración que confirme que el valorador posee suficientes conocimientos a nivel municipal, nacional o internacional (según proceda) del mercado en cuestión, así como las habilidades necesarias para realizar una valoración de forma competente. Cuando más de un valorador dentro de una misma empresa haya contribuido a la instrucción, deberá figurar una declaración al objeto de confirmar que se cumple la NDV 020, aunque no es preciso proporcionar información pormenorizada a este respecto.

6. Cuando el valorador incorpore en el informe una valoración preparada por otro valorador u otra empresa, ya sea en calidad de subcontratista o tercero experto en uno o más aspectos.

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

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

b) Identificación del cliente y de cualquier otro usuario previsto

La parte que encargó la valoración deberá ser identificada junto con cualquier otra parte que vaya a hacer uso de los resultados de la valoración, restricciones al uso, a la distribución o publicación del informe.

Implementación

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

2. Para ciertos fines, los valuadores pueden no tener la posibilidad de excluir la responsabilidad frente a terceros (véase la NDV 020). Cualquier limitación a la revelación de información relativa a una valoración basada en información restringida o en instrucciones restringidas deberá ser incluida (véase la NDV 101).

c) Finalidad de la valoración

La finalidad de la valoración deberá quedar claramente indicada.

Implementación

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

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

Hay que identificar claramente el activo u obligación objeto del mandato de valoración. Es posible que sea preciso aclarar la distinción entre un activo y un interés inherente al mismo o el derecho de uso de dicho activo. Si la finalidad de la valoración es un activo que se utiliza conjuntamente con otros activos, será preciso dilucidar si dichos activos están:

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

Si la valoración se realiza sobre un interés fraccional inherente a un activo u obligación, será necesario aclarar la relación entre el interés fraccional que se valora en relación con el resto de intereses fraccionales y con las obligaciones de la titularidad de los intereses fraccionales, si existieran, para con otros titulares de intereses fraccionales. Debe tenerse especialmente presente la identificación de carteras, colecciones y conjuntos de bienes. Es esencial considerar la «lotificación» o el «agrupamiento de los bienes», la identificación de las diferentes categorías de bienes o activos, así como los supuestos o supuestos especiales relacionados con la comercialización de los bienes, activos, obligaciones o colecciones.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

Implementación

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

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

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

4. En caso de duda sobre lo que constituye un bien o activo individual, el valuador, por lo general, deberá «lotificar» o agrupar los bienes objeto de valoración en la manera en que probablemente se hiciese en el caso de producirse una venta real de los intereses inherentes a los bienes a valorar. No obstante, el valuador deberá tratar las diferentes opciones con el cliente y confirmar el enfoque o método adoptado tanto en las condiciones de contratación como en el informe. Para más información sobre carteras, identificación de carteras, colecciones y conjuntos de bienes, incluido el formato de informe, véase la NDV 501.

e) Base(s) de valor adoptada(s)

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

Implementación

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

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

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

3. En los casos en los que, de forma excepcional, la valoración realizada haga referencia a una fecha futura, este hecho deberá reflejarse de forma explícita en el informe (NDV 103). En tales casos será preciso presentar un informe independiente al respecto junto con una declaración confirmando que cumple, en su caso, con cualquier jurisdicción aplicable y/o con las normas nacionales. Una proyección puede adoptar más de una forma y no constituye una clara base de valor en sí misma. Sin embargo, dado que se fundamenta sustancialmente en supuestos especiales, que pueden o no ser confirmados por hechos reales, su naturaleza difiere del asesoramiento relacionado con una fecha actual o pasada y no debe ser interpretada en igualdad de condiciones. Más concretamente, nunca debe ser descrita o interpretada simplemente como «valor de mercado».

F) Fecha de valoración

La fecha de valoración puede ser distinta de la fecha de emisión del informe de valoración o de la fecha en la que vayan a realizarse o finalizar las comprobaciones. Cuando así proceda, dichas fechas deberán distinguirse claramente en el informe. Esta exigencia no resulta de aplicación a las revisiones de valoraciones, salvo que el revisor deba comentar la fecha de valoración utilizada en la valoración objeto de revisión.

Implementación

1. Deberá constar la fecha de valoración y la fecha de emisión del informe (véase la NDV 101).
2. El valuador deberá hacer constar si se ha producido un cambio importante en las condiciones de mercado, o en las circunstancias de un inmueble, un activo o una cartera, entre la fecha de valoración (cuando es anterior a la fecha del informe) y la fecha del informe. En determinados casos es asimismo aconsejable que el valuador le indique al cliente el hecho de que los valores varían con el paso del tiempo y, por ello, una valoración efectuada en una fecha concreta puede no ser válida en una fecha anterior o posterior.
3. Es preciso tener cuidado adicional cuando se proporcione una proyección de valor, con el fin de garantizar que el cliente entienda que el valor real en la fecha futura, independientemente de la base adoptada, puede diferir del valor real indicado en el informe, y es casi seguro que lo hará si el estado del activo entonces o si las condiciones del mercado en ese momento difieren de las declaraciones sobre los supuestos especiales realizadas en el momento de la proyección.

g) Alcance de la comprobación

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

Implementación

1. Cuando el activo sea un bien inmueble, el informe deberá reflejar la fecha y el alcance de cualquier inspección efectuada y hacer referencia a las partes de dicho bien inmueble a las que no hubiera sido posible acceder (véase la NDV 102). Se deberán tomar medidas equivalentes, adecuadas a la clase de activo en cuestión, en relación a los bienes personales tangibles.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

2. El valuador deberá dejar constancia de si la valoración ha sido efectuada sin poder realizar una inspección adecuada (véase la NDV 102) o comprobación equivalente.

3. En el caso de una revaloración, el informe debe reflejar cualquier acuerdo en relación con el requisito de inspeccionar el inmueble o la frecuencia de tal inspección (véase la NDV 102).

4. En aquellos casos en los que se valora un importante número de inmuebles, es aceptable incluir una declaración generalizada tratando estos aspectos (esto es, sobre la inspección), siempre y cuando no induzca a error.

5. Cuando el activo no sea un bien inmueble o un bien personal tangible, debe tenerse especial cuidado en el informe para tener en cuenta el grado en que fue posible realizar las comprobaciones.

6. En aquellos casos en los que la valoración se realice fundamentándose en información restringida, o se trate de una revaloración en la que no haya mediado inspección, el informe deberá incluir información pormenorizada sobre dichas restricciones (véase también la NDV 101).

h) Naturaleza y fuente(s) de la información que se va(n) a utilizar

La naturaleza y fuente de toda la información pertinente que se vaya a utilizar, así como el alcance de cualquier verificación que se vaya a realizar durante el proceso de valoración deberán ser divulgados. El grado en que la información proporcionada por la parte contratante o tercero no haya sido verificada por el valuador deberá indicarse claramente haciendo referencia, en su caso, a cualquier indicación de dicha parte. A tales efectos, se debe interpretar que el término «información» incluye datos y otras aportaciones similares.

Implementación

1. Cuando el cliente proporcione la información que va a ser utilizada, el valuador tiene la responsabilidad de reflejar claramente que dicha información está cubierta por o recogida en las condiciones de contratación (véase la NDV 101) y, según proceda, mencionar la fuente de la misma. En cada caso, el valuador será quien juzgue el grado en que la información a proporcionar pueda ser fiable y si se requieren medidas adicionales razonables para verificarla.

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

3. Si dicha información o supuesto establecido que precisa ser verificado es importante para determinar el importe de la valoración, el valuador deberá dejar constancia de que no se puede confiar en el resultado de la valoración hasta que dicha información o supuesto hayan sido verificados (véase la NDV 101). En el caso de una revaloración, deberá incluirse una declaración sobre los cambios materiales comunicados por el cliente o por el contrario, hacer constar el supuesto de que no se han producido cambios materiales.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

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

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

i) Supuestos y supuestos especiales.

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

Implementación

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

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

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

Implementación

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

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

3. El informe puede publicarse en su totalidad, por ejemplo, en las cuentas anuales de una empresa, aunque lo más habitual es que solo se haga referencia a él. En este caso, resulta esencial que el valuador colabore estrechamente en la publicación de la declaración a fin de garantizar que todas las referencias al informe son exactas y que no se induce a error al lector. Esto es especialmente importante si se solicita que el valuador se responsabilice de todas las declaraciones o partes de las mismas que se publiquen.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

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

I. El nombre y las credenciales del valuador o de la empresa del valuador
II. Si el valuador es interno o externo y, cuando sea necesario, confirmación de que se cumplen los criterios específicos relativos a la capacidad del valuador
III. La fecha de valoración y la base (o bases) de valor, así como cualquier supuesto especial
IV. Comentario sobre la medida en que los valores se determinaron mediante referencia directa a los datos de mercado, o si se estimaron mediante el empleo de otras técnicas de valoración
V. Confirmación de que la valoración ha sido realizada de conformidad con las presentes normas, o el alcance y los motivos subyacentes a cualquier posible desviación y
VI. Una declaración haciendo constar las partes del informe que han sido preparadas por otro valuador o especialista.

5. En el caso de valoraciones que sean de interés público o susceptibles de ser utilizadas por terceras personas distintas del cliente que contrata el informe o del cliente a quien va dirigido dicho informe de valoración, el valuador deberá revelar información adicional en el informe de valoración y en las referencias publicadas sobre el mismo. Dichas revelaciones de información quedan recogidas en la NDV 020.

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

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

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

9. El valuador debe insistir en que se le remita una copia de la versión final del documento o de la referencia a la valoración antes de su emisión, y adjuntar dicha versión final a la carta de conformidad. El valuador debe asimismo resistirse a toda presión ejercida por terceros o a la incitación a delegar el poder de firma.

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

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

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

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

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

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

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

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

El valuador debe proporcionar: la confirmación de que la valoración se ha realizado de conformidad con las NOVARD y de que el valuador ha evaluado todas las aportaciones relevantes y que las considera apropiadas. Cuando proceda, esta confirmación podrá acortarse para incluir solo el título abreviado. En ambos casos se incluirán una nota y una explicación de cualquier desviación de las NOVARD. Una desviación no quedaría justificada si ello conlleva que la valoración resulte engañosa.

Implementación

1. No hay una diferencia significativa entre el uso de una u otra forma de aprobación expuestas anteriormente, que se utilizarán según los requisitos concretos del mandato de valoración. Algunos clientes solicitarán la confirmación expresa de que la valoración ha sido realizada de conformidad con las NOVARD, y es, por supuesto, perfectamente natural concederles dicha confirmación.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

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

3. La declaración de cumplimiento deberá hacer hincapié en las desviaciones (véase la NDV 010). Cuando se produzca una desviación que no sea obligatoria, no se podrá confirmar el cumplimiento de las NOVARD.

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

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

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

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

Al objeto de comprender el importe de la valoración que haya sido determinado en su propio contexto, el informe debe indicar el método o los métodos enfoque o los enfoques adoptado(s), el(los) método(s) aplicados y las principales aportaciones utilizadas y los motivos centrales subyacentes a las conclusiones adoptadas. Cuando el informe trate sobre los resultados de la revisión de una valoración, deberá indicar las conclusiones del revisor sobre la información objeto de revisión e incluir los motivos subyacentes.

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

Implementación

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

2. Con respecto a la distinción entre enfoque y método, véase NDV 106. El alcance de la descripción de estos en los encargos individuales debería ser proporcional a la tarea, centrándose en facilitar la comprensión por parte del cliente y otros usuarios previstos. Los motivos o argumentos expuestos para justificar las conclusiones alcanzadas deben incluir, cuando proceda, una explicación de cualquier desviación de la práctica habitual dentro de la profesión.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

3. En el caso de activos y obligaciones que constituyan participaciones en bienes inmuebles, cabe señalar NDV 102 y el hecho de que, si procede, la relevancia e importancia de las cuestiones en materia de sostenibilidad y medio ambiente deben constituir una parte integral del enfoque de valoración y los argumentos que justifiquen la cifra declarada.

m) Importe de la valoración o las valoraciones

Se expresará en la divisa que corresponda. Esta exigencia no será de aplicación a las revisiones de valoraciones si el valuador no está obligado a proporcionar su propia opinión de valor.

Implementación

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

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

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

4. Si el cliente requiere que la valoración se realice en una divisa distinta (por ejemplo, en la divisa de referencia), y a menos que se acuerde lo contrario, el tipo de cambio a utilizar es el tipo de cambio de cierre (también conocido como el «tipo de cambio al contado») en la fecha de valoración.

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

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

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

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

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

n) Fecha del informe de valoración.

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

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

Implementación

1. Este requisito solo es obligatorio cuando exista una incertidumbre sustancial. A estos efectos, el término «sustancial» se aplicará en las situaciones en las que el grado de incertidumbre presente en una valoración exceda los parámetros que se esperarían y aceptarían normalmente.
2. Todas las valoraciones son opiniones profesionales expresadas sobre una base de valor declarada, junto con los correspondientes supuestos o supuestos especiales, que también han de declararse (véase la NDV 105). Una valoración no es un hecho. Como todas las opiniones, el nivel de subjetividad variará inevitablemente en cada caso, como también lo hará el grado de certeza (por ejemplo, la probabilidad de que la opinión del valuador sobre el valor de mercado coincida exactamente con el precio que se podría obtener en una venta real que tuviera lugar en la fecha de valoración, incluso si todas las circunstancias previstas por la definición de valor de mercado y los supuestos de valoración fueran idénticos a las circunstancias de una venta real). La mayoría de las valoraciones están sujetas a cierto grado de variación (es decir, una diferencia entre opiniones profesionales), un principio perfectamente reconocido por los tribunales de numerosas jurisdicciones.
3. Garantizar la comprensión y confianza del usuario en las valoraciones exige claridad y transparencia, de ahí el requisito general expuesto con anterioridad en el apartado (m) de que el informe aluda al método o los métodos adoptado(s), las principales aportaciones utilizadas y los motivos centrales subyacentes a las conclusiones adoptadas, lo que permitiría al usuario entender la cifra de la valoración en su contexto. El alcance y detalle de la explicación que resulta necesario facilitar respecto a los elementos corroborativos, el método de valoración y del contexto del mercado queda en manos del buen juicio en cada caso concreto.
4. Normalmente, las valoraciones no necesitarán explicaciones o clarificaciones adicionales más allá del requisito general al que alude el párrafo 3 anterior. No obstante, en ciertos casos puede existir un grado de incertidumbre mayor de lo normal respecto a la cifra de valoración, y cuando esa incertidumbre sea sustancial —lo cual debe señalarse expresamente en el informe— habrá que añadir un comentario proporcionado para garantizar que el informe no da una falsa impresión. Los valuadores no deben interpretar tal declaración, que expresa una menor confianza en una valoración de la habitual, como una confesión de debilidad: no refleja sus habilidades o juicio profesionales, sino un asunto que es adecuado divulgar. De hecho, si el no haber señalado una incertidumbre importante dio al cliente la impresión de que podía haberse dado más peso del debido a la opinión, el informe estaría induciendo a error.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

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

Implementación

El riesgo, la responsabilidad y los seguros son cuestiones estrechamente ligadas entre sí. Mientras no haya una directriz de aplicación internacional, los valuadores deberán consultar la información orientativa más reciente en las NOVARD que resulte de aplicación en su jurisdicción.

50. Revisión de informes de valuación

50.1. Cuando el informe sea el resultado de una revisión de valuación, el informe debe comunicar, como mínimo, lo siguiente:

a. el alcance de la revisión realizada, incluyendo los elementos señalados en la NDV 101 Alcance del trabajo, en la medida en que cada uno sea aplicable al encargo,

b. el informe de valuación que se está revisando y los datos de entrada y supuestos sobre los que se basó dicha valuación,

c. las conclusiones del revisor sobre el trabajo revisado, incluidas las razones y las evidencias que las respaldan, y

d. la fecha del informe de revisión (la cual en la generalidad difiere de la fecha de valuación).

50.2. Algunos de los requisitos anteriores pueden incluirse explícitamente en un informe o incorporarse a través de referencias a otros documentos (e.g., contratos, cartas de asignación, documentos del alcance del trabajo, políticas y procedimientos internos, etc.).

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

NDV 104 Bases Generales de Valoración de Bienes

Contenido

10. Introducción
20. Principios Generales
30. Bases de valor
40. Base de Valor Definida NOVARD - Valor de mercado
50. Base de Valor Definida NOVARD - Renta de mercado
60. Base de Valor Definida NOVARD – Valor equitativo
70. Base de Valor Definida NOVARD – Valor de inversión/Valía
80. Base de Valor Definida NOVARD – Valor de sinergia
90. Base de valor definida NOVARD – Valor de liquidación
100. Otras Bases de Valor – Valor Razonable (Normas Internacionales de Información Financiera)
110. Otras bases de valor – Valor Razonable (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)
120. Otras bases de valor – Dirección General de Impuestos Internos
130. Otras bases de valor – Ley de Sociedades Comerciales de República Dominicana
140. Factores específicos de una entidad
150. Sinergias
160. Costes de transacción

10. Introducción

El cumplimiento de esta norma obligatoria requiere que el valuador seleccione la base (o bases) de valor apropiada(s) y siga todos los requisitos aplicables asociados con esa base de valor, bien sea cuando estos requisitos se incluyan como parte de esta norma (para las bases de valor definidas por las NOVARD) o no (para bases de valor no definidas por las NOVARD).

10.1. Las bases de valor (a veces definidas como estándares de valor) describen las premisas fundamentales en las cuales se basarán los valores a reportar. Es crítico que la base (o bases) de valor sea(n) concordantes con los términos y el propósito del encargo valuatorio, ya que una base de valor puede influir en, o determinar, la selección. por parte del valuador. de los métodos, datos de entrada y supuestos y la conclusión de valor.

10.2. Las valuaciones pueden requerir del uso de varias bases de valor definidas por ley, reglamento, contrato privado u otro documento. Estas bases deben interpretarse y aplicarse en concordancia.

10.3. Si bien existen muchas bases de valor diferentes utilizadas en las valuaciones, la mayoría tienen ciertos elementos comunes: una transacción supuesta, una fecha de la transacción supuesta y las partes supuestas que participan en la transacción.

10.4. Dependiendo de la base de valor, la transacción supuesta puede tener varias formas:

a. una transacción hipotética,
b. una transacción actual,
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.

BORRADOR

10.5. La fecha supuesta de la transacción influirá en la información y los datos que el valuador considera en la valuación. La mayoría de las bases de valor prohíben la consideración de información o percepciones de mercado que no pudiesen ser conocidos o conocibles con una debida diligencia razonable en la fecha de medición/valuación.

10.6 El valuador debe garantizar que la base de valor adoptada es apropiada para el propósito de la valoración y coherente con el mismo. Si se utiliza una de las bases de valor definidas en estas normas (incluidas las bases definidas en las NIV), deberá aplicarse según la definición y orientaciones pertinentes, incluida la adopción de supuestos o supuestos especiales apropiados. Si se utiliza una base de valor que no esté definida en estas normas (incluidas las bases definidas en las NIV), deberá indicarse y definirse claramente en el informe, que habrá asimismo de señalarlo como desviación en caso de que el uso de la base en un mandato concreto de valoración sea voluntario y no obligatorio. Cuando se produzca una desviación que no sea obligatoria, no se podrá confirmar el cumplimiento de las NOVARD.

20. Principios generales

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

20.2 Las siguientes bases se definen en las NOVARD y la mayoría de ellas son de uso común, aunque puede que no todos los mercados las hayan adoptado:

a) valor de mercado
b) renta de mercado
c) valor de inversión (o valía)
d) valor equitativo (anteriormente definido en las NIV como valor razonable)
e) valor de sinergia y
f) valor de liquidación.

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

20.3 Además, de cara a la presentación de informes financieros, el valor razonable (según las Normas Internacionales de Información Financiera) se reconoce por las NOVARD.

20.4 Para algunos mandatos de valoración, especialmente los relacionados con jurisdicciones concretas que pueden tener requisitos obligatorios, podrán especificarse otras bases de valor (por ejemplo, en la legislación) o resultar apropiadas. Si este fuera el caso, el valuador deberá establecer claramente la base adoptada y, en caso de que la adopción de la base no sea obligatoria, argumentar en el informe por qué se considera inapropiado el uso de una base reproducida en las presentes normas nacionales (incluido cualquier documento complementario específico a una jurisdicción) (véase la NDV 101).

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

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

20.6 Se advierte a los valuadores de que el uso de una base de valor no reconocida o diseñada especialmente para la instrucción en cuestión, sin que exista un motivo válido para ello, podría llevar aparejado el incumplimiento del requerimiento de que el informe de valoración no debe ser ambiguo y no debe inducir al lector a error (véase la NDV 103).

20.7 La NDV 105 incluye materiales sobre las «premisas de valoración» que no se reproducen en esta norma.

30. Bases de valor

30.1. Además de las bases de valor definidas a continuación, las NOVARD también proporcionan una lista no exhaustiva de otras bases de valor no definidas por las NOVARD, prescritas por la ley de jurisdicción individual o reconocidas y adoptadas por acuerdo internacional:

a. Bases de valor definidas por las NOVARD:

1. Valor de mercado,
2. Renta de Mercado,
3. Valor Equitativo,
4. Valor de Inversión,
5. Valor de Sinergia, y
6. Valor de Liquidación.

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

1. Valor Razonable (NIIF, Normas Internacionales de Información Financiera)
2. Valor Razonable de Mercado (OECD, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos)
3. Valor según la Dirección General de Impuestos Internos y
4. Valor según la Ley de Sociedades Comerciales de RD

30.2. El valuador debe elegir la base o bases de valor pertinentes de acuerdo con los términos y propósito del encargo valuatorio. La selección por parte del valuador de una base (o bases) de valor debería considerar las instrucciones y los comentarios recibidos del cliente y/o de sus representantes. Sin embargo, independientemente de las instrucciones y la información proporcionada al valuador, éste no debería usar una base (o bases) de valor que sea inapropiada para el propósito de la valuación previsto (e.g., si se le instruye valuar usando una base de valor definida por las NOVARD para fines de información financiera conforme a las NIIF, el cumplimiento con las NOVARD puede requerir que el valuador utilice una base de valor que no está definida o mencionada en las NOVARD.

30.3. De acuerdo con el NDV 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 ser citada, o la base explicada.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

30.4. Los valuadores son responsables de entender la reglamentación, la jurisprudencia y cualquier otra orientación interpretativa relacionadas con todas las bases de valor utilizadas.

30.5. Las bases de valor ilustradas en las secciones b. de este estándar son definidas por organizaciones distintas a las NOVARD y recae sobre el valuador la responsabilidad de asegurar que está utilizando la definición apropiada.

30.6 El valuador tiene la responsabilidad de garantizar que la base de valor adoptada sea consecuente con la finalidad de la valoración y adecuada a las circunstancias. Esta responsabilidad queda supeditada al cumplimiento de todos los requisitos obligatorios, como los impuestos por la ley. Es esencial que la base que vaya a adoptarse se debata y confirme con el cliente al inicio de cada caso en el que la elección no sea fácil de entender.

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

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

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

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

40. Base de Valor Definida NOVARD- Valor de mercado

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

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

40.2. La definición de Valor de mercado debe ser aplicada de acuerdo con el siguiente marco conceptual:

a. "La cuantía estimada" se refiere al precio expresado en términos de dinero que puede pagarse por un activo en una transacción de mercado realizada en condiciones de igualdad entre partes independientes. El valor de mercado es el precio más probable que puede obtenerse razonablemente en la fecha de valuación en conformidad con la definición del valor de mercado. Es el mejor precio razonablemente obtenible por el vendedor y el más ventajoso razonablemente obtenible por el comprador. Esta estimación excluye específicamente un precio estimado inflado o deflactado por condiciones o circunstancias especiales tales como una financiación atípica, acuerdos de sale and leaseback, consideraciones especiales o concesiones proporcionadas por cualquiera asociado con la venta, o cualquier elemento de valor disponible únicamente para un comprador o vendedor específico.

b. "Un activo o pasivo debería intercambiarse" se refiere al hecho de que el valor de un activo o pasivo es la cantidad estimada y no un importe predeterminado o un precio de venta real. Es el precio en una transacción que cumple con todos los elementos de la definición de valor de mercado en la fecha de valuación.

c. "En la fecha de valuación" requiere que el valor sea temporalmente específico en una fecha determinada. Ya que los mercados y las condiciones del mercado pueden variar, el valor estimado puede ser incorrecto o inapropiado en otro momento. El montante de la valuación reflejará el estado y circunstancias reales del mercado en una fecha de valuación efectiva, no los de una fecha pasada o futura.

d. "Entre un comprador dispuesto a comprar" se refiere a uno que está motivado, pero no obligado a comprar. Este comprador no está ni muy entusiasmado ni dispuesto a comprar a cualquier precio. Este comprador es asimismo uno que compra de acuerdo con las realidades del mercado actual y con las expectativas actuales del mercado, más que en relación con un mercado imaginario o hipotético que no puede ser demostrado o cuya existencia no puede preverse. Se presupone que el comprador no pagaría un precio mayor que el que el mercado exige. El actual propietario está incluido entre quienes constituyen "el mercado".

e. "Y un vendedor dispuesto a vender" es un vendedor que ni está muy entusiasmado, ni se encuentra forzado a vender a cualquier precio ni está preparado para ofrecer un precio que no se considere razonable en el mercado actual. El vendedor dispuesto a vender está motivado para vender el activo en condiciones de mercado por el mejor precio obtenible en un mercado abierto después de una adecuada comercialización, cualquiera que este precio pueda ser. Las circunstancias del propietario actual no entran en estas consideraciones porque el vendedor dispuesto a vender es un propietario hipotético.

f. "En una transacción libre" es una transacción entre partes que no tienen una relación particular o especial, como por ejemplo la de parentesco, la que hay entre una empresa matriz y sus filiales o la de casero e inquilino, que puede hacer que el nivel de precio no sea el propio del mercado. Se presume que la transacción al valor de mercado se realiza entre partes no relacionadas, actuando cada una independientemente.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

g. “Tras una comercialización adecuada” significa que el activo sería expuesto en el mercado de la manera más apropiada para lograr la venta al mejor precio razonablemente obtenido de acuerdo con la definición de valor de mercado. Se presume que el método de venta es el más apropiado para obtener el mejor precio en el mercado al cual tiene acceso el vendedor. La duración de la exposición no es un período fijo, sino que varía en función del tipo de activo y de las condiciones del mercado. El único criterio es que debe haber suficiente tiempo para permitir que el activo llame la atención de un número adecuado de agentes del mercado. El período de exposición tiene lugar con anterioridad a la fecha de valuación.

h. “En la que las partes hayan actuado con conocimiento, de manera prudente” presupone que tanto el comprador dispuesto a comprar como el vendedor dispuesto a vender están razonablemente informados sobre la naturaleza y características del activo, sus usos reales y potenciales y el estado del mercado en la fecha de valuación. Se presume de cada uno un uso prudente de esa información para buscar el precio más favorable para sus respectivas posiciones en la transacción. La prudencia es evaluada refiriéndose al estado del mercado en la fecha de valuación, no con la ventaja de la visión retrospectiva desde alguna fecha posterior. Por ejemplo, no es necesariamente imprudente para un vendedor vender activos en un mercado con precios en caída a un precio más bajo que el de niveles anteriores del mercado. En estos casos, como ocurre con otros intercambios en mercados con precios cambiantes, el comprador o vendedor prudente actuará de acuerdo con la mejor información del mercado disponible en ese momento.

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

40.3. El concepto de Valor de mercado presupone un precio negociado en un mercado abierto y competitivo donde los agentes actúan libremente. El mercado para un activo puede ser un mercado internacional o uno local. El mercado puede estar compuesto de numerosos compradores y vendedores, o puede estar caracterizado por un número limitado de agentes. El mercado en el cual el activo está expuesto para la venta es aquel en el cual el activo intercambiado se intercambia normalmente.

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

40.5. La naturaleza y fuente de los datos de entrada de la valuación debe ser consistente con la base de valor, que a su vez debe tener en cuenta el propósito de la valuación. Por ejemplo, pueden utilizarse diversos enfoques y métodos para llegar a una opinión de valor, siempre que se usen datos derivados del mercado. El enfoque de comparación, por definición, utilizará datos de entrada derivados del mercado. Para indicar el Valor de mercado, el enfoque de renta debe aplicarse utilizando datos de entrada y supuestos que serían adoptados por los agentes. Para indicar el Valor de mercado utilizando el enfoque del coste, el coste de un activo de igual utilidad y la depreciación apropiada deberían determinarse mediante el análisis de costes y depreciación, basados en el mercado.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

40.6. Los datos disponibles y las circunstancias relativas al mercado del activo valorado deben determinar cuál es el método o métodos de valuación más relevantes y adecuados. Si se basan en datos derivados del mercado debidamente analizados, cada método o enfoque utilizado debe proporcionar una indicación del Valor de mercado.

40.7. El Valor de mercado no refleja los atributos de un activo que tiene un determinado valor para un propietario o vendedor específico y que no están disponibles para otros compradores en el mercado. Dichas ventajas pueden estar relacionadas con las características físicas, geográficas, económicas o jurídicas de un activo. El Valor de mercado requiere el descarte de cualquier elemento de valor de este tipo porque, para una fecha dada, lo único asumido es que hay un comprador dispuesto a comprar, no un comprador específico dispuesto a comprar.

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

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

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

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

50. Base de Valor Definida NOVARD - Renta de mercado

50.1. La Renta de mercado es la cuantía estimada por la cual un derecho sobre un bien inmueble debería arrendarse, en la fecha de valuación, entre un arrendador y un arrendatario dispuestos a contratar, en términos de un contrato de arrendamiento real o hipotético, en una transacción libre, tras una comercialización adecuada en la que las partes hayan actuado con conocimiento, de manera prudente y sin coacción.

50.2. La Renta de mercado puede utilizarse como base de valor al valorar un arrendamiento o un interés creado por un contrato de arrendamiento. En dichos casos, es necesario considerar la renta del contrato y, cuando ésta sea diferente, la renta del mercado.

50.3. El marco conceptual que respalda la definición de valor de mercado explicada arriba puede ser aplicado para ayudar en la interpretación de la renta de mercado. En particular, la cuantía estimada excluye una renta inflada o deflactada por condiciones especiales, consideraciones o concesiones. Los “términos de arrendamiento adecuados” son términos que normalmente se acordarían en el mercado para el tipo de propiedad, en la fecha de valuación, entre los agentes del mercado. Una estimación de la renta de mercado debe darse únicamente junto con una indicación de los términos de arrendamiento principales que se han asumido.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

50.4. La renta de contrato es la renta a pagar bajo los términos de un contrato de arrendamiento existente. Puede ser fija por la duración del arrendamiento, o ser variable. La frecuencia y la base de cálculo de las variaciones de la renta se establecerán en el contrato de arrendamiento, y deben ser identificadas y comprendidas para establecer el total de los beneficios resultantes para el arrendador y las obligaciones del arrendatario.

50.5. En algunas circunstancias, la Renta de mercado puede tener que ser evaluada en base a los términos de un contrato de arrendamiento existente (e.g., para finalidades de determinación de una renta cuando los términos del contrato de arrendamiento existen y por lo tanto no se deben suponer como parte de un arrendamiento teórico).

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

a. con respecto a una Renta de mercado objeto de un contrato de arrendamiento, que los términos y condiciones de ese contrato sean términos de arrendamiento apropiados, a menos que dichos términos y condiciones sean ilegales o contrarios a la legislación general, y

b. con respecto a una Renta de mercado que no esté sujeta a un contrato de arrendamiento, que los términos y condiciones supuestos sean los términos que normalmente se acordarían en un mercado para el tipo de propiedad, en la fecha de valuación, entre agentes en el mercado.

50.7 La renta de mercado variará considerablemente en función de las cláusulas del supuesto contrato de arrendamiento. Normalmente las cláusulas del contrato de arrendamiento adecuadas reflejan la práctica habitual en el mercado en el que se ubica el inmueble, aunque para determinadas finalidades deban estipularse ciertas cláusulas inusuales. Cuestiones tales como la duración del arrendamiento, la periodicidad de las revisiones de renta y las responsabilidades de las partes en cuanto al mantenimiento y los gastos del inmueble incidirán en la renta de mercado. En determinados países o estados, los factores legales pueden restringir el contenido de las cláusulas que pueden establecerse en el contrato, o incidir en la repercusión que puedan tener las cláusulas en el contrato. Tales factores legales deberán tenerse en cuenta cuando proceda.

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

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

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

60. Base de Valor Definida NOVARD – Valor equitativo

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

60.2. El Valor equitativo implica la evaluación del precio razonable entre dos partes específicas e identificadas, considerando las ventajas o desventajas respectivas que cada parte obtendría de la transacción. Por el contrario, el Valor de mercado implica descartar cualquier ventaja o desventaja que no esté disponible para, o no afecte a, un agente de mercado cualquiera.

60.3. El Valor equitativo es un concepto más amplio que el Valor de mercado. Aunque en muchos casos el precio que es razonable para dos partes equivaldrá al que se puede obtener en el mercado, habrá casos en los que la evaluación del Valor equitativo implicará tener en cuenta aspectos que no se tienen en cuenta en la evaluación del Valor de mercado, como ciertos elementos de Valor de sinergia surgidos por la combinación de los intereses.

60.4. Los ejemplos del uso del valor equitativo incluyen:

a. la determinación de un precio que sea equitativo para una participación en una empresa no cotizada, cuando los propietarios de dos partes específicas acuerden que el precio que es equitativo entre ellos difiere del precio que podría obtenerse en el mercado, y

b. la determinación de un precio que sería equitativo entre un arrendador y un arrendatario por la transacción definitiva del bien arrendado o por la cancelación de la obligación del arrendamiento.

70. Base de Valor Definida NOVARD – Valor de inversión/Valía

70.1. El Valor de inversión es el valor de un activo para el propietario o un propietario potencial, para objetivos individuales de inversión o de operaciones.

70.2. El Valor de inversión es una base de valor específica de una entidad. Aunque el valor de un activo para su propietario puede ser el mismo que la cantidad que puede obtener de su venta a otra parte, esta base de valor refleja los beneficios recibidos por una entidad de poseer el activo y, por tanto, no implica necesariamente un intercambio hipotético. El Valor de inversión refleja las circunstancias y objetivos financieros de la entidad para la cual la valuación se está produciendo. Es usado con frecuencia para medir el desempeño de una inversión.

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

80. Base de Valor Definida NOVARD – Valor de sinergia

80.1. El Valor de sinergia es el resultado de la combinación de dos o más activos o participaciones cuando el valor combinado es mayor que la suma de los valores separados. Si las sinergias están disponibles solamente para un comprador especial el Valor de sinergia será diferente del Valor de mercado, ya que el Valor de sinergia reflejaría características especiales de un activo que serían de valor para un comprador específico. El valor añadido por la combinación de las respectivas participaciones se denomina a menudo “Valor de matrimonio”.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

90. Base de valor definida NOVARD – Valor de liquidación

90.1. El valor de liquidación es la cuantía estimada que se obtendría por la venta de un activo o grupo de activos de forma fragmentada. El Valor de liquidación debería tener en cuenta el coste de poner los activos en condiciones de venta, así como los de la actividad de disposición. El Valor de liquidación se puede determinar bajo dos premisas diferentes de valor:

a. una transacción ordenada con un período de comercialización razonable, o

b. una transacción forzosa con un corto período de comercialización.

90.2. El valuador debe revelar qué premisa de valor es asumida.

100. Otras Bases de Valor – Valor Razonable (Normas Internacionales de Información Financiera)

100.1. La NIIF 13 define el Valor razonable como el precio que sería recibido por vender un activo o pagado por transferir un pasivo en una transacción ordenada entre agentes del mercado en la fecha de valuación.

100.2. Para propósitos de reportes de información financiera, más de 130 países requieren o permiten el uso de Normas Internacionales de Contabilidad publicadas por el Consejo Internacional de Normas de Contabilidad. Además, el Consejo Internacional de Normas de Contabilidad en los Estados Unidos utiliza la misma definición de Valor razonable en el Tópico 820.

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

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

100.5 La estimación del valor razonable requiere que una entidad determine:

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

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

100.6 Los valuadores que realicen valoraciones con vistas a incluirlas en estados financieros deberán familiarizarse con los requisitos pertinentes.

110. Otras bases de valor – Valor razonable (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)

110.1. La OCDE define el Valor razonable de mercado como el precio que un comprador dispuesto a comprar pagaría a un vendedor dispuesto a vender en una transacción de libre mercado.

110.2. La guía de la OCDE se utiliza en muchos contratos internacionales con fines fiscales.

120. Otras bases de valor - Dirección General de Impuestos Internos

120.1 El Código Tributario de la República Dominicana, no establece una base de valor general para los impuestos administrados por esta Dirección, no obstante, se realizará una consulta formal a la Dirección General de Impuestos Internos, para tener una respuesta sobre el asunto.

130. Otras bases de valor - Ley de Sociedades Comerciales de República Dominicana

130.1 La Ley General de las Sociedades Comerciales y Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada, No. 479-08., no establece una base de valor general para los propósitos de aplicación de la referida ley, no obstante, se realizará una consulta formal a la Cámara de Comercio y Producción de Santo Domingo, para tener una respuesta sobre el asunto.

140. Factores específicos de una entidad

140.1. Para la mayoría de las bases de valor, los factores que son específicos para un comprador o vendedor particular y no están disponibles para el resto de agentes, normalmente se excluyen de los datos de entrada utilizados en una valuación basada en el mercado. Los ejemplos de factores específicos que pueden no estar disponibles para el resto de agentes incluyen:

a. valor adicional o reducción de valor derivada de la creación de una cartera de activos similares,

b. sinergias singulares entre el activo y otros activos de propiedad de la entidad,

c. derechos o restricciones legales aplicables solamente a la entidad,

d. beneficios o cargas tributarios únicos de la entidad, y

e. la capacidad de explotar un activo que es exclusiva para esa entidad.

140.2. Si tales 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 puede normalmente no ser transable como pieza aislada sino como parte de un grupo de activos. De modo que cualquier sinergia con los activos relacionados se transferirá a los agentes junto con la transferencia del grupo y por lo tanto no sería específica de la entidad.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

140.3. Si el objetivo de la base de valor utilizada en una valuación es determinar el valor para un propietario específico (tal como el Valor de Inversión/Valía mencionado en párrafos), los factores específicos de la entidad se reflejan en la valuación del activo. Las situaciones en las que el valor para un propietario específico pueda ser requerido incluyen los siguientes ejemplos:

a. Sustentar decisiones de inversión, y

b. Revisar el rendimiento de un activo.

150. Sinergias

150.1. Las "Sinergias" se refieren a los beneficios asociados con la combinación de activos. Cuando se presentan sinergias, el valor de un grupo de activos o pasivos es mayor que la suma de los valores individuales de los activos o pasivos considerados aislada e independientemente. Las sinergias se relacionan normalmente con una reducción en los costos, y/o un aumento en ingresos, y/o una reducción del riesgo.

150.2. Si las sinergias se consideran o no en una valuación depende de la Base de valor. Para la mayoría de las bases de valor, generalmente sólo se considerarán aquellas sinergias disponibles para otros agentes (véase la consideración de Factores específicos de una entidad).

150.3. Una evaluación de si las sinergias están disponibles para otros agentes puede basarse en la cantidad de sinergia, en lugar de en la forma específica de lograr esa sinergia.

160. Costes de transacción

160.1. La mayoría de las bases de valor representan el precio estimado de intercambio de un activo sin tener en cuenta los costes de venta del vendedor o los costes de compra del comprador, y sin ajuste por cualquier impuesto que cualquiera de las partes deba pagar como resultado directo de la transacción.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

NVD 105 Premisas y Supuestos

Contenido

10. Premisa de valor/Uso supuesto
20. Premisa de valor – Mayor y mejor uso
30. Premisa de Valor – Uso actual/Uso existente
40. Premisa de Valor – Liquidación ordenada
50. Premisa de Valor – Venta forzosa
60. Supuestos y supuestos especiales

10. Premisa de valor/Uso supuesto

10.1. Una Premisa de Valor o Uso Supuesto describe las circunstancias de cómo se usa 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.

20. Premisa de valor – Mayor y mejor uso

20.1. El mayor y mejor uso, desde una perspectiva de agente del mercado, es el uso que produciría el valor más alto para un activo. Aunque el concepto se aplica con mayor frecuencia a activos no financieros ya que muchos activos financieros no tienen usos alternativos, puede haber circunstancias en las que debe ser considerado el mayor y mejor uso de los activos financieros.

20.2. El mayor y mejor uso debe ser físicamente posible (cuando proceda), financieramente factible, legalmente permitido y obtener el valor más alto. Si fuera diferente del uso actual, los costos para acondicionar un activo para su mayor y mejor uso afectarían al valor.

20.3. El mayor y mejor uso para un activo puede ser su uso actual o existente cuando se está utilizando de forma óptima. Sin embargo, el mayor y mejor uso puede diferir del uso actual o incluso corresponder a una liquidación ordenada.

20.4. El mayor y mejor uso de un activo valuado aislado e independiente puede diferir de su mayor y mejor uso como parte de un grupo de activos, cuando se considera la contribución al valor global del grupo.

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

a. Lo que se consideraría razonable por los agentes del mercado para determinar si un uso es físicamente posible.

b. Cualquier restricción legal sobre el uso del activo para atender el requisito de ser legalmente permitido; por ejemplo, las designaciones de urbanismo/zonificación que se han de tener en cuenta, así como la probabilidad de que estas cambien.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

c. El requisito de que el uso sea financieramente factible tiene en cuenta cuando un uso alternativo físicamente posible y legalmente permitido, genera suficiente retorno a un agente de mercado típico, después de tener en cuenta los costos de conversión a dicho uso, sobre el retorno del uso existente.

30. Premisa de Valor – Uso actual/Uso existente

30.1. Uso actual/uso existente es la forma actual en que es usado un activo, pasivo, o grupo de activos y/o pasivos. El uso actual puede ser también, aunque no necesariamente, el mayor y mejor uso.

40. Premisa de Valor – Liquidación ordenada

40.1. Una liquidación ordenada describe el valor de un grupo de activos que podrían liquidarse en una venta por liquidación, dado un período de tiempo razonable para encontrar un comprador (o compradores), donde el vendedor está obligado a vender los activos sobre la base de su condición actual.

40.2. El plazo razonable para encontrar un comprador (o compradores) puede variar según el tipo de activo y las condiciones de mercado.

50. Premisa de Valor – Venta forzosa

50.1. El término "venta forzosa" se utiliza a menudo en circunstancias en las que un vendedor está obligado a vender y que, como consecuencia, no es posible un periodo apropiado de comercialización y los compradores pueden no ser capaces de llevar a cabo una debida diligencia adecuada. El precio que se podría obtener en estas circunstancias dependerá de la naturaleza de la presión sobre el vendedor y las razones por las que no puede llevarse a cabo una comercialización adecuada. Para el vendedor también puede reflejar las consecuencias de no vender en el plazo disponible. A menos que la naturaleza y el motivo de las restricciones sobre el vendedor se conozcan, el precio a obtener en una venta forzosa no puede ser estimado de forma realista. El precio que un vendedor aceptará en una venta forzosa reflejará sus circunstancias particulares, en lugar de las de un vendedor hipotético dispuesto a vender, como se establece en la definición de Valor de mercado. Una "venta forzosa" es una descripción de la situación en virtud de la cual tiene lugar el intercambio, y no una base de valor distinta.

50.2. Si se requiere una indicación del precio a obtener en circunstancias de venta forzosa, será necesario identificar claramente las razones de la restricción del vendedor, incluyendo las consecuencias de no vender en el período especificado estableciendo los supuestos adecuados. Si estas circunstancias no existen en la fecha de valuación, se deben identificar claramente como supuestos especiales.

50.3. Una venta forzosa normalmente refleja el precio más probable que un bien podría alcanzar bajo todas las siguientes condiciones:

a. realización de una venta en un corto período de tiempo,

b. el activo está sujeto a las condiciones de mercado vigentes en la fecha de la valuación o conforme a la escala de tiempo dentro de la cual ha de completarse la transacción,

c. tanto el comprador como el vendedor actúan prudentemente y con conocimiento,

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

d. el vendedor está obligado a vender,

e. el comprador está típicamente motivado,

f. ambas partes actúan en lo que consideran su mejor interés,

g. no es posible un periodo normal de comercialización dado la brevedad del tiempo de exposición, y

h. el pago se hará en efectivo.

50.4. Las ventas en un mercado inactivo o a la baja no son automáticamente "ventas forzosas", simplemente porque un vendedor podría esperar un precio mejor si las condiciones mejoran. A no ser que el vendedor esté obligado a vender en un periodo especifico que impida una comercialización adecuada, el vendedor será un vendedor dispuesto a vender dentro de la definición de Valor de mercado.

50.5. Aunque transacciones de "venta forzosa" confirmadas, generalmente se excluirían de consideración en valuaciones donde la base de valor sea el Valor de mercado, puede ser difícil verificar que una transacción libre en el mercado fue una venta forzosa.

60. Supuestos

60.1. Además de indicar la base del valor, a menudo es necesario hacer uno o varios supuestos para clarificar el estado del activo en el intercambio hipotético, o las circunstancias bajo las cuales se supone que se intercambia dicho activo. Tales supuestos pueden tener un impacto significativo sobre el valor.

60.2. Estos tipos de supuestos caen, generalmente, en una de dos categorías:

a. Supuestos sobre hechos que son consistentes con, o podrían ser consistentes con, aquellos existentes a la fecha de la valuación, y

b. Supuestos sobre hechos que difieren de los existentes a la fecha de valuación.

60.3. Supuestos relacionados con hechos que son consistentes, o podrían ser consistentes, con aquellos existentes a la fecha de valuación, pueden ser el resultado de una limitación en el alcance de las investigaciones o consultas realizadas por el valuador. Ejemplos de estos supuestos incluyen, pero no se limitan a:

a. Un supuesto de que una empresa se transfiere como una entidad operativa completa,
b. un supuesto de que los activos empleados en una empresa se transfieren sin el negocio, bien sea individualmente o en conjunto,
c. un supuesto de que un activo valuado individualmente se transfiere junto con otros activos complementarios, o
d. un supuesto de que un paquete de acciones se transfiere en bloque o individualmente.

60.4. Cuando un hecho supuesto difiere de los existentes a la fecha de valuación, se le denomina "supuesto especial". Los supuestos especiales con frecuencia se usan para ilustrar el efecto de posibles cambios sobre el valor de un activo. Se designan como "especiales" para destacar al usuario de la valuación que la conclusión de la valuación está supeditada a un cambio en las circunstancias actuales, o que refleja una visión que los agentes generalmente no asumirían en la fecha de valuación. Ejemplos de tales supuestos incluyen, pero no se limitan a:

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

a. Un supuesto de que un inmueble se tiene en propiedad absoluta con libre acceso al mismo,

b. un supuesto de que un edificio en proyecto se hubiese completado en la fecha de valuación,

c. un supuesto de que un contrato específico, aún no formalizado, estaba en vigencia en la fecha de valuación, y

d. un supuesto de que un instrumento financiero se valúa usando una curva de rendimiento que es diferente a aquella que usaría un agente.

60.5. Todos los supuestos y supuestos especiales deben ser razonables en cada circunstancia, ser sustentados por evidencias y ser pertinentes teniendo en cuenta el propósito para el cual se requiere la valuación.

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

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

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

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

60.10 A menudo se vincula un supuesto a una limitación sobre el alcance de las comprobaciones o consultas que el valuador podría realizar (véase la NDV 102). En consecuencia, los supuestos que probablemente se incluyan en el informe deberán ser pactados con el cliente e incluidos en las condiciones de contratación. En aquellos casos en los que no sea posible incluir supuestos en las condiciones de contratación, deberán ser pactados por escrito con el cliente antes de emitir el informe de valoración.

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

70. Supuestos especiales

70.1 Un supuesto especial es un supuesto realizado por el valuador que o bien asume hechos que difieren de los hechos reales existentes en la fecha de valoración, o que no serían asumidos por un participante típico del mercado en la transacción en la fecha de valoración. Cuando sea preciso establecer supuestos especiales a fin de realizar la valoración, estos deben ser pactados y confirmados de forma expresa y por escrito al cliente antes de la emisión del informe. Los supuestos especiales solo pueden establecerse si, en términos razonables, pueden considerarse realistas, pertinentes y válidos en relación con las circunstancias concretas de la valoración.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

Implementación

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

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

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

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

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

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

i. cuando se ha otorgado (o se va a otorgar) el permiso de planificación urbanística (sectorización) para realizar un desarrollo del inmueble (incluyendo un cambio de uso)
ii. cuando se ha finalizado una edificación o cualquier otro desarrollo urbanístico propuesto conforme a un plan y un pliego de condiciones definidos
iii. cuando el inmueble haya sido modificado de una forma determinada (por ejemplo, tras la retirada de los equipos de procesamiento)
iv. cuando el inmueble esté desocupado cuando, en realidad, el mismo está ocupado en la fecha de valoración

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

v. cuando el inmueble se arriende conforme a unas cláusulas de arrendamiento determinadas cuando, en realidad, el mismo esté desocupado en la fecha de valoración o
vi. cuando el intercambio se produzca entre partes, cuando una o varias de ellas tenga(n) un interés especial y se cree un valor adicional o valor de sinergia como consecuencia de la fusión de los intereses.

6. Cuando un inmueble haya sufrido daños, los supuestos especiales pueden incluir:

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

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

8. En el caso de las valoraciones realizadas para ser incluidas en estados financieros, la base de valor normal excluirá cualquier valor adicional que sea atribuible a los supuestos especiales. Sin embargo, si (de forma excepcional) se establece un supuesto especial, deberá hacerse constar en cualquier referencia que vaya a publicarse.

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

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

Implementación

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

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

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

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

80.4 Es preciso prestar incluso mayor atención si una limitación inherente no existía en la fecha de valoración, pero es una consecuencia previsible de un hecho concreto o de una secuencia de hechos. Alternativamente, el cliente puede solicitar que la valoración se realice en base a una limitación específica a la comercialización. En cualquier caso, la valoración se realizaría con base en el supuesto especial de que la limitación surgió en la fecha de valoración. La naturaleza exacta de la limitación deberá constar en las condiciones de contratación. También puede ser adecuado realizar una valoración sin establecer el supuesto especial a fin de demostrar la repercusión que dicha limitación habría tenido de haber surgido.

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

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

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

80.8 Si bien el valuador puede ayudar al vendedor a determinar el precio que debería ser aceptado en caso de venta forzosa, esto no deja de ser una opinión basada en criterios comerciales. Cualquier relación entre el precio alcanzable en una venta forzosa y el valor de mercado es fortuita; no se trata de una valoración que pueda determinarse de antemano, sino de una cifra que puede verse como un reflejo de la valía que ese activo tiene para ese vendedor concreto en un momento específico y en un contexto particular. Como se destaca en el párrafo 80.7 anterior, aunque se puede prestar asesoramiento sobre el posible resultado en un caso de venta forzosa, el término es una descripción de la situación en la que tiene lugar la venta y, por tanto, no puede ser utilizado o descrito como base de valor.

80.9 Es un error muy generalizado pensar que en un mercado debilitado o bajista existen automáticamente pocos «vendedores dispuestos» y que, en consecuencia, la mayoría de las transacciones que tienen lugar en el mercado son el resultado de «ventas forzadas». De este modo, es posible que al valuador se le solicite que asesore al cliente en materia de ventas forzosas basándose en esta coyuntura. Este argumento carece de fundamento ya que sugiere que el valuador debe ignorar la realidad de lo que está sucediendo en el mercado. El comentario referido al valor de mercado de la NDV 104, deja claro que un vendedor dispuesto está motivado a vender en las mejores condiciones que el mercado puede ofrecer, tras una comercialización adecuada, sea cual sea el precio. El valuador deberá tomar las precauciones antes de aceptar el mandato de esta índole y deberá explicar al cliente que, cuando no exista una limitación definida que afecte al activo o al vendedor, la base de valor adecuada será el valor de mercado.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

80.10 En un mercado en recesión, un porcentaje significativo de las ventas pueden ser realizadas por vendedores que se ven en la obligación de vender, como es el caso de los administradores y liquidadores. Sin embargo, y por lo general, tales vendedores están en la obligación de obtener el mejor precio posible en las circunstancias actuales y no pueden imponer condiciones o limitaciones de comercialización excesivas a voluntad. Normalmente estas ventas cumplen con la definición de valor de mercado.

90. Supuestos y supuestos especiales relativos a una valoración prospectiva

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

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

Implementación

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

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

a) de acuerdo con cualquier norma nacional o jurisdiccional aplicable
b) de forma realista y verosímil
c) de forma clara y exhaustiva en el informe.

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

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

NDV 106 Enfoques y Metodología de Valoración de Bienes

Contenido

10. Introducción
20. Enfoque de comparación
30. Métodos del Enfoque de comparación
40. Enfoque basado en el ingreso
50. Métodos del enfoque basado en el ingreso
60. Enfoque del coste
70. Métodos del enfoque del coste
80. Depreciación/Obsolescencia
90. Modelo de valoración

10. Introducción

10.1. Enfoques de valuación pertinentes y apropiados deben ser considerados. Los tres enfoques descritos y definidos a continuación son los principales enfoques utilizados en valuación. Todos ellos se basan en los principios económicos de equilibrio de precio, anticipación de beneficios o sustitución.

Los principales enfoques de valuación son:

a. enfoque de comparación (de mercado),

b. enfoque basado en el ingreso, y

c. enfoque del coste.

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

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

a. la(s) base(s) y premisa(s) de valor apropiadas, determinadas por los términos y el propósito del encargo valuatorio,

b. las respectivas fortalezas y debilidades de los posibles enfoques y métodos de valuación,

c. lo apropiado de cada método en función de la naturaleza del activo, y los enfoques o métodos utilizados por los agentes en el mercado pertinente, y

d. la disponibilidad de información confiable necesaria para aplicar el o los métodos.

10.4. Los valuadores no están obligados a utilizar más de un método para la valuación de un activo, particularmente cuando el valuador tiene un alto grado de confianza en la precisión y fiabilidad de un método en particular, dados los hechos y circunstancias del encargo valuatorio. Sin embargo, los valuadores deberían considerar el uso de múltiples enfoques y métodos, y debería usarse más de un enfoque o método de valuación para llegar a una estimación de valor, particularmente cuando hay insuficientes datos de entrada ciertos u observables para que un solo método produzca una conclusión confiable. Cuando se utiliza más de un solo enfoque y método, o incluso múltiples métodos en un único enfoque, la conclusión de valor debería ser razonable y el proceso de analizar y reconciliar los diferentes valores en una sola conclusión, sin promediar, debería ser descrito por el valuador en el informe.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

10.5. Aun cuando este estándar incluye la discusión de ciertos métodos dentro de los enfoques de Coste, Comparación e Ingreso, no proporciona una lista exhaustiva de todos los posibles métodos que pueden ser apropiados. Algunos de los métodos no comprendidos en este estándar incluyen los métodos de opción de precios (OPS), métodos de simulación/Monte Carlo o el método de probabilidad-retorno ponderado esperado (PWERM). Es responsabilidad del valuador elegir los métodos apropiados para cada encargo de valuación.

10.6. Cuando diferentes enfoques y/o métodos dan estimaciones de valor muy divergentes, el valuador debería entender por qué esas indicaciones de valor difieren, ya que generalmente no es apropiado simplemente ponderar dos o más indicaciones divergentes de valor. En tales casos, los valuadores deberían reconsiderar el párrafo 10.3, para determinar si alguno de los enfoques/métodos proporciona una estimación de valor mejor o más confiable.

10.7. En los tres enfoques, los valuadores deberían maximizar el uso de la información de mercado pertinente observable. Independientemente de la fuente de los datos de entrada y supuestos utilizados en una valuación, un valuador debe realizar el análisis apropiado para evaluar esos datos de entrada y supuestos y lo apropiado de estos para el propósito de la valuación.

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

10.9. En algunas circunstancias el valuador y el cliente pueden acordar lo relativo a los enfoques, métodos y procedimientos que utilizará el valuador o sobre la extensión de los procedimientos que desarrollará el valuador. Dependiendo de las limitaciones impuestas al valuador y a los procedimientos desarrollados, tales circunstancias pueden dar lugar a una valuación que no cumple con las NOVARD. Esta situación deberá reflejarse en una nota del informe de valuación.

10.10. Una valuación puede ser limitada o restringida cuando el valuador no puede emplear los enfoques, métodos y procedimientos de valuación que un tercero razonablemente informado desarrollaría, y por tanto es razonable esperar que el efecto de la limitación o restricción en la estimación del valor pueda ser significativa.

10.11 Los valuadores también han de tener en consideración las buenas prácticas de la disciplina o campo de valoración en el que ejercen su profesión, aunque esto no debería restringir el uso de su buen juicio en mandatos de valoración individuales para alcanzar una opinión de valor que se adecúe a su objetivo. A menos que así lo exija de forma expresa la ley o cualquier otro requisito obligatorio, ningún enfoque o método de valoración tiene preferencia sobre otro. En algunas jurisdicciones y/o con ciertos fines, se espera o exige que se utilice más de un enfoque para llegar a una conclusión equilibrada. En este sentido, el valuador tiene que estar siempre preparado para explicar los enfoques y métodos adoptados.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

Implementación

1. Aunque no hay una definición formal y universalmente reconocida de «enfoque de valoración», el término se utiliza habitualmente para designar la forma general en que se acomete el encargo de valoración con vistas a determinar el valor de un activo u obligación concretos. El término «método de valoración» se utiliza generalmente para aludir al proceso o técnicas concretos utilizados para valorar o calcular el resultado.
2. Las valoraciones se necesitan para cubrir intereses diversos en diferentes tipos de activos para un amplio abanico de finalidades. Dada esta diversidad, el enfoque de la estimación de valor, y por supuesto el método o técnica que se utilice en un caso, puede resultar inapropiado en otro. Al utilizar la definición operativa, el enfoque general de valoración queda normalmente clasificado en una de estas tres categorías principales:
   I. El enfoque de mercado se basa en la comparación del activo objeto de la valoración con activos (u obligaciones) similares para los que hay información disponible sobre precios, como en el caso de operaciones de mercado sobre un tipo de activo u obligación igual o similar en un plazo adecuado.
   II. El enfoque o método de capitalización de rentas se basa en la capitalización o conversión de ingresos (flujos de efectivo) presentes o previstos, que pueden adoptar numerosas formas, en un único valor de capital actual. Entre las formas que puede adoptar, la capitalización de ingresos de mercados convencionales o el descuento de una proyección de ingresos concreta, pueden ambas considerarse apropiadas según el tipo de activo y según si los participantes de mercado adoptarían tal enfoque.
   III. El enfoque de coste de reposición se basa en el principio económico, en donde un comprador no pagaría más por adquirir un activo similar donde el coste actual de reemplazar un activo por otro de las mismas características, ya sea por adquisición o por construcción.
3. Detrás de cada método y enfoque de valoración estriba la necesidad de hacer como si tales comparaciones fueran posibles a efectos prácticos, dado que este es un ingrediente esencial a la hora de alcanzar una perspectiva de mercado. Es perfectamente posible llegar a una opinión de valor adoptando más de un enfoque y método o técnica, a menos que la legislación o una autoridad competente imponga un requisito obligatorio específico. Hay que prestar un cuidado especial si se confía en el enfoque de coste de reposición como el enfoque único o primario, dado que la relación entre costes y valor rara vez es directa.
4. Los métodos de valoración pueden incluir un amplio abanico de herramientas o técnicas analíticas, así como diferentes formas de modelos matemáticos, muchas de las cuales se sirven de prácticas numéricas y estadísticas. Como norma general, cuanto más avanzado sea el método, más vigilancia se necesita para garantizar que no hay incoherencias internas, por ejemplo, en relación con los supuestos adoptados.
5. El valuador es el responsable último de la selección de los enfoques y métodos que se utilizarán en el mandato individual de valoración, a menos que la legislación o una autoridad competente imponga un requisito obligatorio específico.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

20. Enfoque de comparación

20.1. El Enfoque de comparación provee una estimación de valor mediante la comparación del activo con activos idénticos o comparables (similares) para los cuales se dispone de información de precios.

20.2. El Enfoque de comparación debería aplicarse y recibir peso significativo bajo las siguientes circunstancias:

a. el activo objeto ha sido vendido recientemente en una transacción apropiada para considerarse conforme a la base de valor,

b. el activo objeto o activos sustancialmente similares se comercializan públicamente de manera activa, y/o

c. hay transacciones observables frecuentes y/o recientes de activos similares.

20.3. Aunque las circunstancias señaladas anteriormente indiquen que debiera aplicarse el Enfoque de comparación y atribuírsele peso significativo, cuando no se satisfagan los criterios anteriormente señalados, existen las siguientes circunstancias adicionales bajo las cuales el Enfoque de comparación puede ser aplicado otorgándole peso significativo. Al usar el Enfoque de comparación bajo las siguientes circunstancias, un valuador debería considerar si puede aplicarse cualquier otro enfoque y ponderarse para corroborar la estimación de valor del Enfoque de comparación:

a. Las transacciones que involucran al activo objeto o a activos sustancialmente similares no son lo suficientemente recientes considerando los niveles de volatilidad y actividad del mercado.

b. El activo o activos sustancialmente similares son comercializados públicamente pero no de manera activa.

c. La información sobre transacciones de mercado está disponible, pero los activos comparables tienen diferencias significativas con el activo objeto, por lo que, potencialmente, se requieren ajustes subjetivos.

d. La información sobre transacciones recientes no es fiable (e.g., rumores, información incompleta, comprador sinérgico, transacción no libre, venta urgente, etc.).

e. El elemento crítico que afecta al valor del activo es el precio que alcanzaría en el mercado, más que el coste de reposición o su capacidad de generar ingresos.

20.4. La naturaleza heterogénea de muchos activos significa que a menudo no es posible encontrar evidencias de transacciones de mercado que impliquen activos idénticos o similares. Aun en circunstancias en las que no se use el Enfoque de comparación, el uso de datos de entrada basados en el mercado debería ser maximizado en la aplicación de los otros enfoques (e.g., métricas de valuación basadas en el mercado como rendimientos efectivos y tasas de rentabilidad).

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

20.5. Cuando la información comparable de mercado no se corresponde exacta o sustancialmente con el mismo activo, el valuador debe desarrollar un análisis comparativo de las similitudes y diferencias cualitativas y cuantitativas entre los activos comparables y el activo objeto. A menudo será necesario hacer ajustes con base en este análisis comparativo. Estos ajustes deben ser razonables y los valuadores deben documentar las razones que dan lugar a dichos ajustes y cómo fueron cuantificados.

20.6. El Enfoque de comparación con frecuencia utiliza múltiplos de mercado derivados de un conjunto de comparables, cada uno con múltiplos diferentes. La selección del múltiplo apropiado dentro del rango requiere criterio, considerando factores cualitativos y cuantitativos.

30. Métodos del Enfoque de comparación

Método de comparación de transacciones

30.1. El método de comparación de transacciones, también conocido como el método de transacciones de referencia, utiliza información sobre transacciones que involucran activos que son iguales o similares al activo objeto para llegar a una estimación de valor.

30.2. Cuando las transacciones comparables consideradas involucran al activo objeto, este método en ocasiones se conoce como método de transacciones previas.

30.3. Si pocas transacciones recientes han ocurrido, el valuador puede considerar precios de activos idénticos o similares que estén anunciados u ofertados para su venta, siempre que la pertinencia de esta información sea claramente establecida, críticamente analizada y documentada. A esto, en ocasiones, se le conoce como el método de anuncios comparables y no debería utilizarse como la única estimación de valor, pero puede ser apropiado para ser considerado conjuntamente con otros métodos. Al considerar anuncios u ofertas de compra o venta, el peso atribuido al precio del anuncio/oferta debería considerar el nivel de compromiso inherente en el precio y cuánto tiempo ha estado en el mercado. Por ejemplo, una oferta que representa un compromiso vinculante para comprar o vender un activo a un precio dado podrá merecer mayor peso que un precio cotizado sin tal compromiso vinculante.

30.4. El método de comparación de transacciones puede utilizar una variedad de evidencias comparables diferentes, también conocidas como unidades de comparación, las cuales forman la base de la comparación. A manera de ejemplo, dentro de las muchas unidades de comparación usadas en derechos sobre propiedades inmobiliarias, están el precio por metro cuadrado (o por pie cuadrado), la renta por metro cuadrado (o por pie cuadrado) y las tasas de capitalización. Dentro de las muchas unidades de comparación utilizadas en valuación de empresas, se incluyen los múltiplos del EBITDA (siglas en inglés de Beneficio Antes de Intereses, Impuestos, Depreciación y Amortización), los múltiplos de las utilidades, los múltiplos del ingreso y los múltiplos del valor en libros. Dentro de las muchas unidades comunes de comparación en la valuación de instrumentos financieros se encuentran las métricas como rentabilidades y diferenciales de tasas de interés. Las unidades de comparación usadas por los agentes pueden diferir según la clase de activos y según el tipo de sector (económico) y geografía.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

30.5. Un subconjunto del método de comparación de transacciones es el método de la matriz de precios, el cual se usa principalmente para valuar algunos tipos de instrumentos financieros, como títulos de deuda, sin depender exclusivamente de precios cotizados para los títulos específicos, pero dependiendo en cambio de la relación de esos títulos con otros títulos de referencia cotizados y sus atributos (e.g., rentabilidades).

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

a. identificar las unidades de comparación usadas por los agentes en el mercado pertinente,

b. identificar las transacciones comparables pertinentes y calcular las métricas de valuación clave para esas transacciones,

c. realizar un análisis comparativo consistente de las similitudes y diferencias cualitativas y cuantitativas entre los activos comparables y el activo objeto,

d. hacer los ajustes necesarios, si los hubiere, a las métricas y/o unidades de valuación para reflejar las diferencias entre el activo objeto y los activos comparables .),

e. aplicar al activo objeto las métricas y/o unidades de valuación ajustadas, y

f. si se usaron múltiples métricas y/o unidades de valuación, conciliar las estimaciones de valor.

30.7. Un valuador debería seleccionar transacciones comparables dentro del siguiente contexto:

a. evidencia de varias transacciones, es generalmente preferible a una sola transacción o evento,

b. evidencia de transacciones de activos muy similares (lo ideal es que sean idénticos) provee una mejor estimación de valor que activos para los que los precios de transacción requieren ajustes significativos,

c. transacciones que ocurren más cerca de la fecha de valuación son más representativas del mercado en la fecha de valuación que transacciones más antiguas, particularmente en mercados volátiles,

d. para la mayoría de bases de valor, las transacciones deberían ser “transacciones libres” entre partes no relacionadas,

e. debería disponerse de suficiente información sobre la transacción para permitir que el valuador desarrolle una interpretación razonable del activo comparable y evalúe la evidencia de métricas y/o unidades/comparables de valuación.

f. La información sobre las transacciones comparables debería tomarse de una fuente fiable y de confianza, y

g. transacciones reales proveen mejores evidencias para la valuación que transacciones proyectadas.

30.8. El valuador debería analizar y hacer ajustes por cualquier diferencia sustancial entre las transacciones comparables y el activo objeto. Ejemplos de diferencias comunes que justificarían ajustes pueden incluir, pero no están limitadas a:

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

a. características materiales (edad, tamaño, especificaciones, etc.)

b. restricciones relevantes sobre o el activo objeto o los activos comparables,

c. localización geográfica (localización del activo y/o localización de donde es posible que sea transado/usado el activo) y los entornos económico y regulatorio relativos.

d. rentabilidad o capacidad de generar utilidades de los activos,

e. crecimiento histórico y esperado,

f. rentabilidad/tasas cupón,

g. tipos de garantías reales,

h. términos inusuales en las transacciones comparables,

i. diferencias relacionadas con la comerciabilidad y características de control del activo objeto y las del comparable, y

j. características del bien (e.g., forma legal de tenencia, proporción porcentual que detenta).

Método de Comparación de empresas referentes cotizadas en bolsa

30.9. El método de empresa pública utiliza información de comparables cotizados en bolsa que son iguales o similares al activo objeto para llegar a una estimación de valor.

30.10. Este método es similar al método de comparación de transacciones. Sin embargo hay varias diferencias debido a que los comparables se transan en el mercado de valores como sigue:

a. las métricas/comparables de valuación están disponibles en la fecha de valuación,

b. se dispone de información sobre los comprables en registros públicos, y

c. la información contenida en los registros públicos ha sido preparada conforme a normas contables bien comprendidas.

30.11. El método debería usarse solamente cuando el activo objeto sea suficientemente similar a los comparables que se transan en bolsa para lograr una comparación significativa.

30.12. Los pasos clave en el método de comparación de empresas cotizadas en bolsa, son:

a. identificar las evidencias métricas/comparables de valuación que utilizan los agentes en el mercado pertinente,

b. identificar las empresas cotizadas de referencia pertinentes y calcular las métricas de valuación claves para esas transacciones,

c. llevar a cabo un análisis comparativo consistente de las similitudes y diferencias cualitativas y cuantitativas entre los comparables que se transan y el activo objeto.

d. hacer los ajustes necesarios, si los hubiere, a las métricas de valuación para reflejar las diferencias entre el activo objeto y los comparables que se transan en bolsa,

e. aplicar las métricas de valuación ajustadas al activo objeto, y

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

f. si se usaron múltiples métricas de valuación, ponderar las estimaciones de valor.

30.13. El valuador debería elegir comprables que cotizan en bolsa dentro del siguiente contexto:

a. es preferible considerar múltiples comparables cotizados a usar un solo comparable,

b. la evidencia de comparables similares que se transan en bolsa (por ejemplo, con similar segmento de mercado, área geográfica, tamaño de ingresos y/o activos, tasas de crecimiento, margen de beneficio, apalancamiento, liquidez y diversificación) provee una mejor estimación de valor que comparables que requieren ajustes significativos, y

c. los títulos o valores que se comercializan de manera activa proveen una evidencia más significativa que aquellos valores escasamente comercializados.

30.14. El valuador debería analizar y hacer ajustes por cualquier diferencia material entre los comparables cotizados de referencia y el activo objeto.

Algunos ejemplos de diferencias comunes que justificarían ajustes pueden incluir, pero no están limitadas a:

a. características materiales (edad, tamaño, especificaciones, etc.)

b. deducciones y primas relevantes,

c. restricciones relevantes sobre el activo objeto o los activos comparables,

d. ubicación geográfica de la empresa subyacente y de los entornos económico y regulatorio relativos,

e. rentabilidad o capacidad de generar beneficios de los activos,

f. crecimiento histórico y esperado

g. diferencias relacionadas con la comerciabilidad y características de control del activo objeto y las del comparable, y

h. tipo de tenencia del bien.

Otras consideraciones sobre el Enfoque de comparación

30.15. Los siguientes párrafos incluyen una lista no exhaustiva de ciertas consideraciones especiales que pueden formar parte de una valuación conforme al Enfoque de comparación.

30.16. Algunas veces se considera como Enfoque de comparación tomar puntos de referencia de valuación apreciativos basados en “reglas empíricas”. Sin embargo, las estimaciones de valor derivadas de tales reglas no deberían recibir peso sustancial a menos que pueda demostrarse que compradores y vendedores ponen confianza significativa en ellas.

30.17. En el Enfoque de comparación, la base fundamental para hacer ajustes es ajustar por diferencias entre el activo objeto y las transacciones de referencia o valores cotizados en bolsa.

Los ajustes más comunes en el Enfoque de comparación utilizado en mercado de valores se conocen como deducciones y primas.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

a. Las Deducciones por Falta de Comerciabilidad (Discounts for Lack of Marketability, DLOM) deberían aplicarse cuando se considere que los comprables tienen una comerciabilidad superior a la del activo objeto. Un DLOM refleja el concepto de que cuando se comparan activos idénticos en todo lo demás, un activo fácilmente comercializable tendría un valor superior que un activo con un periodo largo de comercialización o restricciones sobre la capacidad para vender el activo. Por ejemplo, los valores cotizados pueden venderse y comprarse casi instantáneamente mientras que las acciones de una empresa que no cotiza en bolsa pueden requerir un periodo de tiempo significativo para identificar compradores potenciales y completar la transacción. Muchas bases de valuación permiten la consideración de restricciones sobre la comerciabilidad que son inherentes al activo objeto, pero prohíben consideraciones sobre comerciabilidad que sean específicas para un propietario en particular. Los DLOM pueden cuantificarse usando cualquier método razonable, pero normalmente se calculan usando la opción de modelos de precios, estudios que comparan el valor de acciones cotizadas y acciones restringidas en la misma empresa, o estudios que comparan en valor de las acciones de una empresa antes y después de una oferta pública inicial.

b. Las Primas de Control (algunas veces llamadas Primas de Adquisición por Participantes en el Mercado o MPAPs) y las Deducciones por Falta de Control (DLOC) se aplican para reflejar diferencias entre comparables y el activo objeto, en relación con la capacidad para tomar decisiones y los cambios que pueden hacerse como resultado de ejercer el control. Siendo todo lo demás igual, los agentes generalmente preferirían tener control sobre el activo objeto que no tenerlo. Sin embargo, la disposición de los agentes para pagar una Prima de Control o DLOC generalmente será un factor cuando la capacidad para ejercer control mejore los beneficios económicos disponibles para el propietario del activo objeto. Las Primas de Control o DLOC pueden cuantificarse usando cualquier método razonable, pero normalmente se calculan con base en un análisis de la mejora del flujo de caja específico, o en reducciones del riesgo asociadas con el control, o comparando precios observados pagados para controlar intereses en cotizaciones en bolsa al precio cotizado antes de que tal transacción sea anunciada.

Algunos ejemplos de circunstancias en las que se deberían considerar Primas de Control o DLOC son:

i. las acciones de empresas que cotizan en bolsa generalmente no tienen la capacidad de tomar decisiones relacionadas con las operaciones de la compañía (carecen de control). Como tal, cuando se aplica el método de comparación de referentes públicos para valuar un activo objeto que refleja un interés controlador, puede que sea apropiada una prima por control, o

ii. las transacciones de referencia en el método de transacciones de empresas de referencia con frecuencia reflejan transacciones de intereses controladores. Cuando se use ese método para valuar un activo objeto que refleje intereses minoritarios, puede ser apropiado un DLOC.

c. En ocasiones se aplican deducciones de bloque cuando el activo objeto representa un paquete grande de acciones en valores que se comercializan en bolsa, de tal forma que un propietario no tendría posibilidad de vender el paquete rápidamente en un mercado público sin influir negativamente en el precio cotizado. Las deducciones de bloque pueden cuantificarse usando cualquier método razonable pero normalmente se usa un modelo que considere el periodo de tiempo a lo largo del cual un agente podría vender las acciones en cuestión sin impactar de manera negativa en el precio cotizado (e.g., vendiendo una porción relativamente pequeña del volumen al que normalmente ese valor se comercializa diariamente). Bajo ciertas bases de valor están prohibidas las deducciones de bloqueo, particularmente en el valor razonable para reportes de información financiera.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

40. Enfoque basado en el ingreso

40.1. El enfoque basado en el ingreso provee una estimación de valor convirtiendo un flujo futuro de tesorería a un solo valor presente. Según el enfoque basado en el ingreso, el valor de un activo se determina con referencia al valor de los ingresos, flujo de caja o ahorro de costes generados por el activo.

40.2. El enfoque basado en el ingreso debería aplicarse y asignársele peso significativo bajo las siguientes circunstancias:

a. la capacidad de generar rentas del activo es el elemento crítico que afecta al valor desde la perspectiva de un agente, y/o

b. se dispone de proyecciones razonables sobre la cantidad y momento de los ingresos futuros del activo objeto, pero hay pocos, si existen, comprables de mercado relevantes.

40.3. Aun cuando las circunstancias anteriormente descritas indiquen que el enfoque basado en el ingreso debiera aplicarse asignándole peso significativo, las siguientes son circunstancias adicionales bajo la cuales el enfoque basado en el ingreso puede ser aplicado y atribuírsele peso significativo. Cuando se utilice el enfoque basado en el ingreso bajo las siguientes circunstancias, el valuador debería considerar si cualquier otro enfoque puede ser aplicado y ponderado para corroborar la estimación de valor proveniente del enfoque basado en el ingreso.

a. la capacidad de generar ingresos del activo objeto es sólo uno de varios factores que afectan al valor desde la perspectiva de un agente,

b. existe una incertidumbre significativa sobre la cantidad y el momento de los ingresos futuros del activo objeto,

c. hay una falta de acceso a la información relacionada con el activo objeto (por ejemplo, un propietario minoritario puede tener acceso a estados financieros históricos pero no a las proyecciones/presupuestos), y /o

d. el activo objeto todavía no ha comenzado a generar ingresos, pero se proyecta que lo hará.

40.4. Una base fundamental para el enfoque basado en el ingreso es que los inversores esperan recibir un retorno sobre sus inversiones y que tal retorno debería reflejar el nivel de riesgo de la inversión.

40.5. Generalmente, los inversores sólo pueden esperar ser compensados por el riesgo sistémico (también conocido como “riesgo de mercado” o “riesgo no diversificable”).

50. Métodos del enfoque basado en el ingreso

50.1. Aunque existen muchas maneras de implementar el enfoque basado en el ingreso, los métodos dentro del enfoque basado en el ingreso se basan principalmente en el descuento de flujos futuros de efectivo al valor presente en un único valor capital. Existen variantes del método de Flujos de Caja Descontados (FCD) y los conceptos siguientes son aplicables en parte o totalmente a los métodos del enfoque basado en el ingreso.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

Método de Flujos de Caja Descontados (FCD)

50.2. Bajo el método de FCD el flujo de efectivo proyectado se descontará a la fecha de valuación, dando por resultado el valor presente del activo.

50.3. En algunas circunstancias para activos de larga vida o vida indefinida, el FCD puede incluir un valor terminal que representa el valor del activo al final del periodo explícito proyectado. En otras circunstancias, el valor del activo puede calcularse únicamente utilizando un valor terminal sin un periodo explícito de proyección. A esto se le conoce normalmente como método de capitalización de rentas.

50.4. Los pasos claves en el método de FCD son:

a. escoger el tipo de flujo de caja más apropiado de acuerdo con la naturaleza del activo objeto y el encargo (e.g., antes de impuestos, después de impuestos, flujo de caja total o flujo de caja libre del accionista, real o nominal, etc.),

b. determinar el periodo explícito más apropiado, si lo hubiere, a lo largo del cual se habrá de pronosticar el flujo de caja,

c. preparar las proyecciones de flujo de caja para ese periodo,

d. determinar si es apropiado un valor terminal para el activo objeto al final de periodo explícito de proyección (si lo hubiere) y luego determinar el valor terminal apropiado para la naturaleza del activo,

e. determinar la tasa de descuento apropiada, y

f. aplicar la tasa de descuento al flujo de caja futuro, incluyendo el valor terminal, si es el caso.

Tipos de flujo de caja

50.5. Al seleccionar el tipo de flujo de caja apropiado para el activo o el encargo, los valuadores deben considerar los factores enumerados a continuación. Además, la tasa de descuento y otros datos de entrada deben ser consistentes con el tipo de flujo de caja seleccionado.

a. Flujo de caja a la totalidad del activo o interés parcial. Normalmente se utiliza el flujo de caja para todo el activo. Sin embargo, en ocasiones pueden utilizarse otros niveles de ingresos, como flujo de caja al capital (después del pago de intereses y del principal de la deuda) o dividendos (sólo el flujo de efectivo distribuido a los accionistas). El flujo de caja sobre el total del activo es el más comúnmente utilizado porque teóricamente un activo debiera tener un solo valor que es independiente de cómo se financia o de si los ingresos se pagan como dividendos o se reinvierten.

b. El flujo de caja puede ser antes o después de impuestos: si se usa una base después de impuestos, la tasa de impuestos aplicada debería ser consistente con la base de valor utilizada y, en muchas circunstancias, sería la tasa de impuestos de un agente más que una específica para el propietario.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

c. Nominal contra real: Un flujo de caja real no considera la inflación en tanto que los flujos de caja nominales incluyen expectativas relacionadas con la inflación. Si el flujo de caja incorpora una tasa esperada de inflación, la tasa de descuento tiene que incluir la misma tasa de inflación también un ajuste por inflación.

d. Divisa: La elección de la divisa utilizada puede tener impacto sobre los supuestos relacionados con la inflación y el riesgo. En particular esto es cierto en mercados emergentes o en el caso de divisas con altas tasas de inflación. La moneda en la cual se formula el pronóstico y los riesgos relacionados son independientes y distintos de los riesgos asociados con el(os) país(es) en donde el activo reside u opera.

e. El tipo de flujo de efectivo contenido en el pronóstico. Por ejemplo, un pronóstico de flujo de efectivo puede representar flujos de efectivo esperados (v.g., escenarios ponderados por probabilidad), flujos de efectivo más probables, flujos de efectivo contractuales, etc.

50.6. El tipo de flujo de caja elegido debería estar en concordancia con el punto de vista de los agentes. Por ejemplo, los flujos de caja y tasas de descuento para bienes inmobiliarios ordinariamente se desarrollan sobre una base antes de impuestos en tanto que los flujos de caja y tasas de descuento para empresas normalmente se desarrollan sobre una base post impuestos. El ajuste entre tasas antes y después de impuestos puede ser complejo y propenso a error y debería ser abordado con precaución.

50.7. Cuando una valuación se está desarrollando en una divisa (la “divisa de valuación”) que difiere de la divisa utilizada en las proyecciones de flujo de caja (la “divisa funcional”), el valuador debería usar uno de los siguientes métodos de conversión de divisa:

a. Descontar los flujos de efectivo en la divisa funcional utilizando una tasa de descuento apropiada para esa divisa. Convertir el valor presente de los flujos de efectivo a la divisa de valuación al tipo de cambio efectivo de mercado en la fecha de valuación.

b. Utilizar una curva de proyección futura del cambio de la divisa para convertir las proyecciones de divisa funcional a proyecciones en la divisa de valuación y descontar las proyecciones usando una tasa de descuento apropiada para la divisa de valuación. Cuando no se dispone de una curva de proyección futura del cambio de la divisa fiable (por ejemplo, debido a falta de liquidez en los mercados pertinentes de cambio de divisas), puede que no sea posible usar este método, y solamente podrá aplicarse el método descrito en el párrafo. 50.7.a.

Periodo de proyección explícito

50.8. El criterio de selección dependerá del propósito de la valuación, la naturaleza del activo, la información disponible y las bases de valor requeridas. Para un activo de vida corta, es más probable que sea posible y pertinente proyectar el flujo de caja a lo largo de la vida total.

50.9. Los valuadores deberían considerar los siguientes factores al seleccionar el periodo de proyección explícito:

a. la vida del activo,

b. un periodo razonable en el que esté disponible información confiable para basar las proyecciones,

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

c. el periodo de proyección explícito mínimo que sea suficiente para que el activo logre un nivel estabilizado de crecimiento y beneficio, después del cual puede usarse un valor terminal,

d. en la valuación de activos cíclicos, el periodo explícito debería incluir un ciclo completo, cuando sea posible, y

e. para activos de vida finita, como la mayoría de los instrumentos financieros, el flujo de caja normalmente se preverá sobre toda la vida del activo.

50.10. En algunos casos, particularmente cuando el activo está operando a un nivel estabilizado de crecimiento y beneficios en la fecha de valuación, puede no ser necesario considerar un periodo de proyección explícito, y un valor terminal puede ser la única base de valor (conocido a veces como método de capitalización de ingresos).

50.11. El período de tenencia previsto para un inversor no debería ser la única consideración al seleccionar un período de proyección explícito, y no debería afectar el valor de un activo. Sin embargo, se puede considerar el periodo a lo largo del cual se pretende tener el activo al determinar el periodo de proyección explícito, si el objetivo de la valuación es determinar su valor de inversión.

Proyección de flujos de caja

50.12. Los flujos de caja para periodos de proyección explícitos se construyen usando información financiera prospectiva (PFI, por Prospective Finantial Information) (ingresos proyectados/flujos de entrada y gastos/flujos de salida)

50.13. Independientemente de la PFI (e.g., proyecciones de gestión), el valuador debe realizar un análisis para evaluar la PFI, las suposiciones que la subyacen y si es apropiada para el propósito de la valuación. Lo apropiado de la PFI y los supuestos subyacentes dependerán del propósito de la valuación y de las bases de valuación requeridas. Por ejemplo, el flujo de caja utilizado para determinar el valor de mercado debería reflejar la PFI que sería anticipada por los agentes, en contraste, el valor de inversión puede medirse usando un flujo de caja basado en previsiones razonables desde la perspectiva de un inversor particular.

50.14. El flujo de caja se divide en intervalos periódicos adecuados (e.g., semanales, mensuales, trimestrales o anuales) cuya elección depende de la naturaleza del activo, el patrón del flujo de caja, la información disponible y la duración del periodo de proyección.

50.15. El flujo de caja proyectado debería reflejar la cantidad y el periodo de todos los flujos de caja futuros de entrada y salida asociados con el activo objeto desde una perspectiva apropiada para la base de valor.

50.16. Normalmente, el flujo de caja previsto reflejará alguno de los siguientes:

a. flujo de caja contractual o prometido,

b. el conjunto más probable de flujo de caja,

c. el flujo de caja esperado ponderado por probabilidad, o

d. múltiples escenarios de posibles flujos de caja futuros.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

50.17. Con frecuencia, diferentes tipos de flujos de caja reflejan diferentes niveles de riesgo y pueden requerir diferentes tasas de descuento. Por ejemplo, los flujos de caja esperados ponderados por probabilidad incorporan expectativas relacionadas con todos los resultados posibles y no dependen de ninguna condición o evento particular (nótese que cuando se utiliza un flujo de caja esperado ponderado por probabilidad, no siempre es necesario que los valuadores consideren las distribuciones de todos los flujos de caja posibles empleando modelos y técnicas complejas. Más bien, los valuadores pueden desarrollar un número limitado de escenarios discretos y probabilidades que capturen la gama de posibles flujos de caja). El conjunto de flujos de caja más probable puede estar condicionado a ciertos eventos futuros y por tanto podría reflejar diferentes riesgos y justificar una tasa de descuento diferente.

50.18. Aunque los valuadores con frecuencia reciben PFI que reflejan ingresos y gastos contables, generalmente es preferible usar, como base de valuación, los flujos de caja anticipados por los agentes. Por ejemplo, los gastos contables no efectivos, como depreciación y amortización, deberían sumarse, y los flujos de salida de efectivo relacionados con gastos de capital o cambios en el capital de trabajo deberían restarse al calcular el flujo de caja.

50.19. Los valuadores deben asegurar que la estacionalidad y ciclicidad del objeto ha sido apropiadamente considerada en las proyecciones de flujo de caja.

Valor terminal

50.20. Cuando se espera que el activo continúe más allá del periodo de proyección, los valuadores deben estimar el valor del activo al final de ese periodo. Es entonces cuando el valor terminal se descuenta a la fecha de valuación, normalmente usando la misma tasa de descuento aplicada al flujo proyectado.

50.21. El valor terminal debería considerar:

a. si el activo es de naturaleza deteriorable o vida finita o de vida infinita, puesto que esto influirá en el método utilizado para calcular un valor terminal,

b. si hay potencial de crecimiento futuro para el activo más allá del proyectado,

c. si hay una cantidad fija predeterminada de capital que se espera que será recibida al final de periodo de proyección explícito,

d. el nivel de riesgo para el activo en el momento en el que se calcula el valor terminal,

e. para activos cíclicos, el valor terminal debería considerar la naturaleza cíclica del activo y no debería desarrollarse de forma que considere niveles “pico” o “mínimo” de flujos de caja a perpetuidad, y

f. los atributos de impuestos inherentes al activo al final del periodo de proyección explícito (si los hubiere) y aquellos atributos de impuestos que habrían de esperarse a perpetuidad.

50.22. Los valuadores pueden aplicar cualquier método razonable para calcular un valor terminal. A pesar de que hay muchos enfoques diferentes para calcular un valor terminal, los tres métodos más comunes para ello son:

a. Modelo Gordon de crecimiento/modelo de crecimiento constante (apropiado sólo para activos de vida indefinida),

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

b. Modelo de comparación de mercado/valor de salida (apropiado tanto para activos deteriorables/vida finita como para activos de vida indefinida), y

c. valor de rescate/coste de disposición (apropiado sólo para activos deteriorables/vida finita).

Modelo Gordon de Crecimiento/Modelo de Crecimiento Constante

50.23. El modelo de crecimiento constante supone que el activo crece (o disminuye) a una tasa constante a perpetuidad.

Comparación de mercado/Valor de salida

50.24. El modelo de comparación de mercado/valor de salida puede desarrollarse de varias formas, pero el objetivo final es calcular el valor del activo al final del periodo de proyección explícito.

50.25. Las formas comunes de calcular el valor terminal conforme a este modelo incluyen la aplicación de un factor de capitalización basado en evidencias del mercado o un múltiplo de mercado.

50.26. Cuando se usa el modelo de comparación de mercado/valor de salida, los valuadores deberían cumplir con los requisitos de las secciones de Enfoque de comparación y métodos del Enfoque de comparación. Sin embargo, los valuadores también deberían que considerar las condiciones esperadas de mercado al final de periodo de proyección explícito y hacer ajustes en concordancia.

Valor de rescate/Coste de disposición

50.27. El valor terminal de algunos activos puede tener escasa o ninguna relación con el flujo de caja precedente. Algunos ejemplos de dichos activos incluyen activos amortizables como una mina o un pozo petrolero.

50.28. En tales casos, normalmente el valor terminal se calcula como el valor de rescate del activo, menos los costes de disposición del activo. En circunstancias en las que los costes exceden el valor de rescate, el valor terminal es negativo y se conoce como un coste de disposición o una obligación de retirar el activo.

Tasa de descuento

50.29. La tasa a la cual se ha de descontar el flujo de caja proyectado debería reflejar no solamente el valor del dinero en el tiempo, también los riesgos asociados con el tipo de flujo de caja y las operaciones futuras del activo.

50.30. La tasa de descuento debe ser consistente con el tipo de flujo de efectivo.

50.31. Los valuadores pueden utilizar cualquier método para desarrollar una tasa de descuento apropiada. Aunque hay muchos métodos para desarrollar una tasa de descuento o determinar una tasa de descuento razonable, una lista con algunos de los métodos comunes incluye:

a. el modelo de valoración de activos de capital (CAPM),

b. un promedio ponderado del costo de capital (WACC),

c. las tasas/rentabilidades observadas o inferidas,

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

d. un método de "construcción" de tasa o de acumulación (usado generalmente sólo en el caso de carecer de datos de entrada de mercado).

50.32. Los valuadores deberían considerar análisis de corroboración al evaluar la pertinencia de una tasa de descuento. Una lista no exhaustiva de análisis debería incluir:

a. una tasa interna de retorno (TIR),

b. un retorno promedio ponderado sobre los activos (WARA),

c. indicaciones de valor de otros enfoques, tales como el enfoque de comparación o la comparación de múltiplos implícitos del enfoque basado en el ingreso con múltiplos de referencia del mercado de empresas o múltiplos de transacción.

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

a. el riesgo asociado con las proyecciones hechas en el flujo de caja utilizado,

b. el tipo de activo que se está valuando. Por ejemplo, las tasas de descuento utilizadas al valorar deuda podrían ser diferentes de aquellas empleadas cuando se valoran bienes inmobiliarios o una empresa,

c. las tasas implícitas en transacciones de mercado comparables,

d. la ubicación geográfica del activo y/o la localización de los mercados en los cuales se comercializaría,

e. la vida/duración y/o vencimiento del activo y la consistencia de los datos de entrada. Por ejemplo, la tasa libre de riesgo considerada será diferente para un activo con una vida de tres años a uno con una vida de treinta años el plazo para la tasa libre de riesgo aplicada dependerá de las circunstancias, pero un enfoque común es igualar el plazo del instrumento libre de riesgo con el horizonte de tiempo de los flujos de efectivo que se están considerando.

f. las bases de valor que están siendo aplicadas.

g. el tipo de flujo de caja utilizado, y

h. La denominación de la moneda de los flujos de efectivo que se están desarrollando.

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

a. documentar el método usado para desarrollar la tasa de descuento y sustentar su uso,

b. proveer evidencia para la derivación de la tasa de descuento, incluyendo la identificación de los datos de entrada significativos y la sustentación para su derivación o la fuente de ésta.

50.35. Los valuadores deben considerar el propósito para el cual se ha preparado el pronóstico y si las suposiciones del pronóstico son consistentes con la base de valor que se está aplicando. Si las suposiciones del pronóstico no son consistentes con la base de valor, podría ser necesario ajustar el pronóstico o la tasa de descuento.

50.36. Los valuadores deben considerar el riesgo de lograr los flujos de efectivo del activo cuando desarrollan la tasa de descuento. Específicamente, el valuador debe evaluar si el riesgo que subyace las suposiciones del flujo de efectivo pronosticado ha sido incorporado en la tasa de descuento.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

50.37. Aun cuando hay muchas formas de evaluar el riesgo de lograr el flujo de efectivo pronosticado, una lista no exhaustiva de procedimientos comunes incluye:

a. identificar los componentes clave del flujo de efectivo pronosticado y comparar los componentes clave del flujo de efectivo pronosticado con:

i. El desempeño operativo y financiero histórico del activo,

ii. El desempeño histórico y esperado de activos comparables,

iii. El desempeño histórico y esperado del sector, y

iv. Tasas de crecimiento esperadas de corto y largo plazo del país o región en donde el activo opera principalmente,

b. Confirmar si el flujo de efectivo pronosticado representa los flujos de efectivo esperados (v.g., escenarios de probabilidad ponderada), en contraposición de los flujos de efectivo más probables (escenario más probable) del activo o algún otro tipo de flujo de efectivo,

c. Si se están utilizando flujos de efectivo esperados, considerar la dispersión relativa de los resultados potenciales usados para derivar los flujos de efectivo esperados (v.g., mayor dispersión puede indicar la necesidad de un ajuste a la tasa de descuento).

d. Comparar pronósticos previos para el activo con los resultados reales para evaluar la precisión y fiabilidad de las estimaciones de la administración,

e. Considerar factores cualitativos, y

f. Considerar indicaciones de valor tales como las que resultan del enfoque de comparación.

50.38. Si el valuador determina que ciertos riesgos incluidos en el pronóstico de flujo de efectivo no han sido incorporados en la tasa de descuento, el valuador debe 1) ajustar el pronóstico o 2) ajustar la tasa de descuento para tomar en cuenta aquellos riesgos aun no incorporados.

a. Al ajustar el pronóstico de flujo de efectivo el valuador debería proveer el razonamiento por el cual los ajustes fueron necesarios, desarrollar procedimientos cuantitativos para respaldar los ajustes, y documentar la naturaleza y cantidad de los ajustes

b. Al ajustar la tasa de descuento, el valuador debería documentar por qué no fue apropiado o posible ajustar el pronóstico de flujo de efectivo, proveer el razonamiento por el cual tales riesgos no están de otra forma incorporados en la tasa de descuento, desarrollar procedimientos cualitativos y cuantitativos para respaldar los ajustes, y documentar la naturaleza y cantidad del ajuste. El uso de procedimientos cuantitativos no necesariamente implica una derivación cuantitativa del ajuste a la tasa de descuento. Un valuador no necesita llevar a cabo un exhaustivo proceso cuantitativo pero debería tomar en cuenta toda la información razonablemente disponible.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

50.39. Al determinar una tasa de descuento puede ser apropiado considerar el impacto que la unidad de cuenta del activo tiene en riesgos no sistemáticos y la derivación de una tasa de descuento global. Por ejemplo, el valuador debería considerar si los agentes en el mercado evaluarían la tasa de descuento para el activo de forma independiente o si los agentes evaluarían el activo en el contexto de una cartera más amplia y por tanto considerar el potencial de diversificación del riesgo no sistémico.

50.40. El valuador debería considerar el impacto de acuerdos entre compañías y precios de transferencia en la tasa de descuento. Por ejemplo, no es poco común que acuerdos entre compañías especifiquen retornos fijos o garantizados para algunos negocios o entidades dentro de una empresa más grande, lo cual reduciría el riesgo de los flujos de efectivo pronosticados de la entidad y reduciría la tasa de descuento apropiada. Sin embargo, otros negocios o entidades dentro de la empresa son considerados rentistas residuales a los que se distribuyen tanto retornos como riegos excedentes, con lo que se incrementa el riesgo de los flujos de efectivo pronosticados de la entidad y la tasa de descuento apropiada.

60. Enfoque del coste

60.1. El enfoque del coste provee un indicador de valor utilizando el principio económico de que un comprador no pagaría por un activo más que el coste que representaría obtener un activo de igual utilidad, ya sea mediante compra o construcción, a no ser que ello involucrara tiempo, inconvenientes, riesgo u otros factores. El enfoque provee una estimación de valor calculando el coste de reposición o reproducción de un activo y haciendo deducciones por deterioro físico y otras formas pertinentes de obsolescencia.

60.2. El enfoque del coste debería aplicarse y atribuírsele peso significativo, en las siguientes circunstancias:

a. los agentes pueden tener la posibilidad de recrear un activo con la misma utilidad que el activo objeto, sin restricciones reglamentarias o legales, y el activo podría ser recreado con tal rapidez que un agente no estaría dispuesto a pagar una prima significativa por la capacidad de usar el activo objeto inmediatamente,

b. el activo no es un generador directo de ingresos y la naturaleza singular del activo desaconseja y no hace viable usar un enfoque basado en el ingreso o comparación, y/o

c. la base de valor que se está usando está basada fundamentalmente en el coste de reposición, como es el caso del valor de reposición.

60.3. Aunque las circunstancias que señala el párrafo 60.2 indican cuándo el enfoque del coste debiera aplicarse y atribuírsele peso significativo, las siguientes son circunstancias adicionales en las que el enfoque del coste puede ser aplicado y atribuírsele peso significativo. Cuando se utiliza el enfoque del coste bajo las siguientes circunstancias, el valuador debería considerar si cualquier otro enfoque puede ser aplicado y ponderado para corroborar la estimación de valor del enfoque del coste:

a. los participantes podrían considerar la recreación de un activo con utilidad similar, pero hay restricciones potenciales legales o reglamentarias o existe un tiempo implícito significativo para recrear el activo,

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

b. cuando se está utilizando el enfoque del coste como una forma de verificar la razonabilidad de otros enfoques (por ejemplo, utilizando el enfoque del coste para confirmar si una empresa valorada como empresa en funcionamiento puede ser más valiosa valuada sobre una base de liquidación), y/o

c. el activo fue creado recientemente, por lo tanto hay un alto grado de confianza en los supuestos utilizados en el enfoque del coste.

60.4. El valor de un activo parcialmente terminado generalmente reflejará los costes ocasionados hasta la fecha en la creación del activo (y si esos costes contribuyen al valor), y las expectativas de los agentes en relación con el valor del bien al terminarse, pero considerando los costes y plazos necesarios para completar el activo y los ajustes apropiados por utilidad y riesgo.

70. Métodos del enfoque del coste

70.1. En general, hay tres métodos para el enfoque del coste:

a. método de coste de reposición: método que indica el valor mediante el cálculo del coste de un activo similar que ofrece una utilidad equivalente,

b. método de coste de reproducción: método, dentro del coste, que indica el valor calculando el coste de recrear una réplica de un activo, y

c. método aditivo: método que calcula el valor de un activo mediante la suma de los valores de las partes que lo componen.

Método del Coste de reposición

70.2. Por lo general, el coste de reposición es el coste relevante para determinar el precio que pagaría un agente, ya que está basado en reproducir la utilidad del activo, no sus propiedades físicas exactas.

70.3. Generalmente el coste de reposición se ajusta por deterioro físico y todas las formas pertinentes de obsolescencia. Después de dichos ajustes, se puede hacer referencia a él como coste de reposición depreciado.

70.4. Los pasos claves en el método del coste de reposición, son:

a. calcular todos los costes en que incurriría un agente típico que buscase crear y obtener un activo que proporcione una utilidad equivalente,

b. determinar si hay alguna depreciación relacionada con obsolescencia física, funcional o externa asociada con el activo objeto, y

c. deducir la depreciación total de los costes totales para llegar al valor del activo objeto.

70.5. El coste de reposición generalmente es el de un activo nuevo equivalente, es decir, uno que provee una función similar y equivalente a la del activo que se está valuando, pero que responde a un diseño contemporáneo y está construido o hecho usando materiales y técnicas actuales y costo- eficientes.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

Método del coste de reproducción

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

a. el coste de un activo moderno equivalente es mayor que el coste de recrear un réplica del activo objeto, o

b. la utilidad ofrecida por el activo objeto sólo podría proveerse mediante una réplica en lugar de un equivalente moderno.

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

a. calcular todos los costes que debería asumir un agente que buscase crear una réplica exacta del activo objeto,

b. determinar si existe alguna depreciación relacionada con obsolescencias físicas, funcionales o externas del activo objeto, y

c. deducir la depreciación total de los costes totales para llegar al valor del activo objeto.

Método de adición

70.8. El método de adición, al cual también se le conoce como el método del activo subyacente, normalmente se emplea para compañías de inversión u otros tipos de activos o entidades para las que el valor es principalmente un factor del valor de sus participaciones.

70.9. Los pasos básicos del método de adición son:

a. valuar cada uno de los activos componentes que son parte del activo objeto usando los enfoques y métodos de valuación apropiados, y

b. sumar el valor de los activos componentes para llegar al valor del activo objeto.

Consideraciones del coste

70.10. El enfoque del coste debería capturar todos los costes en que incurriría un agente típico.

70.11. Los elementos de coste pueden ser diferentes dependiendo del tipo de activo y deberían incluir los costes directos e indirectos que se requerirían para reponer/recrear el activo en la fecha de valuación. Algunos de los elementos comunes a considerar incluyen:

a. costes directos:

i. materiales, y
ii. mano de obra.

b. costes indirectos:

i. costes de transporte,
ii. costes de instalación,
iii. honorarios profesionales (diseño, permisos, arquitectura, trámites legales, etc.),
iv. otros honorarios (comisiones, etc.),
v. gastos generales,
vi. impuestos,
vii. costes financieros (e.g., intereses sobre financiación por deuda), y
viii. margen de beneficio/beneficio empresarial para el creador del activo (e.g. retorno a los inversores).

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

70.12. Un activo adquirido por un tercero reflejaría, presumiblemente, los costes relacionados con la creación del activo, así como algún tipo de margen de beneficio para proporcionar un retorno sobre su inversión. Como tal, conforme a bases de valor que suponen una transacción hipotética, puede ser apropiado incluir un supuesto de margen de beneficio sobre ciertos costes que puede expresarse como un beneficio objetivo, ya sea una cantidad global o un retorno porcentual sobre costes o valor. Sin embargo, los costes financieros, si se incluyen, podrían ya reflejar el retorno exigido por los agentes sobre el capital empleado, por lo que los valuadores deberían tener cautela cuando incluyan costes financieros y márgenes de beneficio.

70.13. Cuando los costes se han derivado de precios actuales, cotizados o estimados por proveedores o contratistas terceros, estos ya incluirán el nivel de beneficio deseado por ellos.

70.14. Los costes actuales asociados a la creación del activo objeto (o un activo de referencia comparable) pueden estar disponibles y proveer un indicador pertinente del coste del activo. Sin embargo, puede ser necesario hacer ajustes para reflejar lo siguiente:

a. fluctuaciones de coste entre la fecha en la que se generó ese coste y la fecha de valuación, y

b. cualquier coste o ahorro, atípico o excepcional, que se vería reflejado en la información de costes pero que no surgiría en la creación de un equivalente.

80. Depreciación/Obsolescencia

80.1. En el contexto del enfoque del coste, la "depreciación" se refiere a los ajustes hechos al coste estimado de creación de un activo de igual utilidad, para reflejar el impacto sobre el valor de cualquier obsolescencia que afecte al activo objeto. Este significado es diferente al uso que se da a la palabra en la elaboración de informes financieros o en normas tributarias, en donde generalmente hace referencia a un método para distribuir sistemáticamente el gasto de capital a lo largo del tiempo.

80.2. Generalmente se considerarán ajustes por depreciación para los siguientes tipos de obsolescencia, que puede dividirse a su vez en subcategorías al hacer los ajustes:

a. Obsolescencia física: Cualquier pérdida de utilidad debida a un deterioro físico del activo o de sus componentes a causa de su edad o uso.

b. Obsolescencia funcional: Cualquier pérdida de utilidad que resulte de ineficiencias en el activo objeto comparadas con el activo que lo reemplaza, tales como su diseño, especificación o tecnología desactualizados.

c. Obsolescencia externa o económica: Cualquier pérdida de utilidad causada por factores económicos o de ubicación externos al activo. Este tipo de depreciación puede ser temporal o permanente.

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

a. La vida física es el periodo de tiempo que puede ser usado el activo antes de que se haya desgastado o sobrepase una condición de reparación económica, suponiendo una rutina de mantenimiento, pero sin considerar cualquier potencial de renovación o reconstrucción.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

b. La vida económica es el periodo de tiempo que se espera que el activo esté en aptitud de generar retorno económico o proveer beneficio no financiero en su uso actual. Esto se verá influenciado por el grado de obsolescencia funcional al que esté expuesto el activo.

80.4. Excepto por algunos tipos de depreciación económica o externa, la mayoría de las depreciaciones pueden medirse haciendo comparaciones entre el activo objeto y el activo hipotético en el cual se basa el coste estimado de reposición o reproducción. Sin embargo, cuando está disponible la evidencia de mercado del efecto de la depreciación en el valor, esa evidencia debería considerarse.

80.5. La obsolescencia física puede medirse de dos maneras diferentes:

a. obsolescencia física curable, e.g. el coste de reparar/remediar la obsolescencia, u

b. obsolescencia física incurable que considera la edad del activo, la vida total esperada y vida remanente en donde el ajuste por obsolescencia física es equivalente a la proporción de vida total esperada que se ha consumido. La vida total esperada puede expresarse de cualquier forma razonable, incluyendo la vida esperada en años, distancia, unidades producidas, etc.

80.6. Hay dos formas de obsolescencia funcional:

a. exceso de coste de capital, que puede ser causado por cambios en el diseño, los materiales de construcción, la tecnología o las técnicas de manufactura que son el resultado de la disponibilidad de activos modernos equivalentes con menores costes de capital que el activo objeto, y

b. exceso de coste de operación, que puede ser causado por mejoras en el diseño o exceso de capacidad que resulta de la disponibilidad de activos modernos con menores costes de operación que el activo objeto.

80.7. La obsolescencia económica puede surgir cuando a un activo individual o a un total de activos utilizados en una empresa les afectan factores externos y debería deducirse después del deterioro físico o la depreciación funcional. En bienes inmobiliarios, los ejemplos de obsolescencia económica incluyen:

a. cambios adversos en la demanda de productos o servicios producidos por el activo,

b. sobreoferta en el mercado del activo,

c. interrupción o pérdida en la disponibilidad de mano de obra o materias primas, o

d. el activo está siendo utilizado por un negocio que no puede permitirse pagar una renta de mercado por los activos y seguir generando una tasa de retorno de mercado.

80.8. El efectivo o equivalentes de efectivo no se ven afectados por la depreciación y no se ajustan. Los activos comercializables no se ajustan bajo su valor de mercado determinado usando el Enfoque de comparación.

90. Modelo de valuación

90.1. Un modelo de valuación se refiere de manera colectiva a los métodos, sistemas y técnicas cuantitativas y juicios cualitativos usados para estimar y documentar el valor.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

90.2. Cuando se usa o crea un modelo de valuación, el valuador debe:

a. Llevar registros apropiados para respaldar la selección o creación del modelo,

b. Entender y asegurar que el resultado del modelo de valuación, las suposiciones significativas y condiciones limitantes son consistentes con la base y alcance de la valuación, y

c. Considerar los riesgos clave asociados con los supuestos hechos en el modelo de valuación.

90.3. Independientemente de la naturaleza del modelo de valuación, para cumplir con las NOVARD, el valuador debe asegurarse que la valuación cumple con todos los demás requerimientos contenidos dentro de las NOVARD.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

Normas sobre Derechos de Bienes Inmuebles 200

NVD 201 Derechos sobre inmuebles

Contenidos

10. Visión general
20. Introducción
30. Inspección
40. Investigación y supuestos
50. Bases de Valor
60. Enfoques y métodos de valuación
70. Enfoque de comparación (de mercado)
80. Enfoque basado en el ingreso
90. Enfoque del Coste
100. Consideraciones especiales para bienes inmobiliarios
110. Jerarquía de Derechos
120. Renta

10. Visión general

10.1. Los principios contenidos en las Normas Generales son aplicables a la valuación de derechos sobre inmuebles. Este estándar contiene requisitos adicionales para la valuación de derechos sobre inmuebles.

20. Introducción

20.1. Los derechos sobre inmuebles están normalmente definidos por el Estado o por jurisdicciones individuales y normalmente se regulan por legislación nacional. Antes de emprender la valuación de un derecho inmobiliario, el valuador debe entender el marco legal pertinente que afecta al derecho que se está valuando.

20.2. Un derecho sobre inmuebles es un derecho de propiedad, uso u ocupación de suelo y edificaciones. Hay tres tipos principales de derechos:

a. el derecho superior sobre cualquier superficie de suelo definida. El propietario de este derecho tiene un derecho absoluto de posesión y control del suelo y cualesquiera edificaciones sobre ella a perpetuidad, sujeto solamente a cualquier derecho subordinado y cualesquiera restricciones estatutarias o legales ejecutables.

b. un derecho subordinado que normalmente otorga al tenedor derechos exclusivos de posesión y control sobre una superficie de suelo o edificios definida por un periodo establecido, (e.g., conforme a los términos de un contrato de arrendamiento) y/o

c. el derecho a usar suelo o edificios pero sin derecho exclusivo de posesión y control, (e.g., el derecho de pasar sobre el suelo o usarlo sólo para una actividad especificada).

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

20.3. Los activos intangibles caen fuera de la clasificación de activos inmobiliarios. Sin embargo, un activo intangible puede estar asociado con, y tener impacto significativo sobre, el valor de los activos inmobiliarios. Por lo tanto, es esencial tener total claridad en el alcance del trabajo en cuanto a lo que se incluye y lo que se excluye dentro de la asignación valuatoria. Por ejemplo, la valuación de un hotel puede estar ligada de manera inextricable a la marca del hotel. En tales casos, el proceso de valuación involucrará la consideración de la inclusión de los activos intangibles y su impacto en la valuación de los activos inmobiliarios, y de las instalaciones y las maquinarias. Cuando hay un componente de activo intangible, el valuador también debería acatar las normas aplicables.

20.4. Aun cuando se utilizan diversas palabras y términos para describir estos tipos de derechos sobre inmuebles en diferentes jurisdicciones, los conceptos de derecho de propiedad irrestricto y absoluto, un derecho exclusivo por un periodo limitado o derecho no exclusivo de uso para un propósito especificado, son comunes en la mayoría de jurisdicciones. La inmovilidad de suelo y de las edificaciones significa que lo que se transfiere en un intercambio es el derecho que una parte tiene sobre ellos y no el suelo y edificios físicamente. Por lo tanto, el valor se relaciona y está ligado a los derechos legales más que al suelo y edificios.

20.5. Para cumplir con el requisito de identificar el activo a valuar, deben incluirse los siguientes aspectos:

a. la descripción de los derechos sobre inmuebles que han de valuarse, y

b. la identificación de cualesquiera derechos superiores o subordinados que afecten los derechos a valuar.

20.6. Para cumplir con los requisitos de indicar la extensión de la investigación y la naturaleza y fuente de la información, deben considerarse los siguientes aspectos:

a. la evidencia necesaria para verificar los derechos sobre inmuebles y cualesquiera derechos pertinentes relacionados,

b. el detalle de cualquier inspección.

c. responsabilidad por la información sobre la superficie del terreno y el área construida,

d. responsabilidad para confirmar las especificaciones y condiciones de cualquier edificación,

e. la amplitud de la investigación sobre la naturaleza, especificación y adecuación de servicios,

f. la existencia de cualquier información sobre las condiciones del suelo y la cimentación,

g. responsabilidad por la identificación de riesgos ambientales actuales o potenciales,

h. permisos o restricciones legales sobre el uso de suelo y la construcción, así como los cambios esperados o potenciales a permisos y restricciones legales.

20.7. Ejemplos típicos de supuestos especiales en los que podría ser necesario acordar y confirmar a fin de cumplir con las normas son:

a. que hubiese ocurrido un cambio físico definido, (e.g., un edificio proyectado se valora como si estuviese terminado en la fecha de valuación),

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

b. que hubiese un cambio en el estatus del bien, (e.g., que un edificio vacante estuviese arrendado, o un edificio arrendado hubiese quedado vacante, en la fecha de valuación),

c. que se valué el derecho que se está valuando sin tomar en cuenta otros derechos existentes, y

d. que el predio está libre de contaminación o de otros riesgos ambientales.

20.8. Con frecuencia las valuaciones de bienes inmobiliarios son necesarias para diferentes propósitos incluyendo crédito garantizado, ventas y compras, impuestos, litigio, compensación, concursos mercantiles e información financiera, u otros.

30. Inspección

30.1 Esta sección y la siguiente abordan las inspecciones y comprobaciones de bienes raíces, más específicamente aquellos casos en que los activos que han de valorarse son derechos de propiedad, control, uso u ocupación de terrenos e inmuebles.

30.2 Muchos aspectos pueden repercutir o repercutirán en el valor del interés en cuestión, tal y como lo percibe el mercado, y estos aspectos en ocasiones podrán descubrirse únicamente a través de una inspección del inmueble. Entre ellas:

a. las características de la localidad y de las zonas colindantes, así como las comunicaciones existentes y los servicios y las instalaciones disponibles que afecten al valor del inmueble,

b. las características del inmueble y su uso

I. las dimensiones, áreas y uso(s) de los elementos constituyentes
II. la antigüedad, construcción y naturaleza de los edificios o estructuras
III. la accesibilidad para usuarios y visitantes
IV. las instalaciones, el equipamiento y los servicios
V. los equipos, los accesorios y las mejoras
VI. las instalaciones y equipos que normalmente forman parte integrante de la edificación
VII. el estado aparente de conservación y mantenimiento
VIII. los materiales peligrosos mantenidos en el inmueble, tales como (sin ánimo limitativo) los elementos regulados, entre ellos: productos químicos, sustancias radioactivas, materiales explosivos, amianto, sustancias que merman el ozono, aceites, etc. o actividades reguladas como la actividad de gestión de residuos.

c. características del solar

I. peligros naturales tales como la inestabilidad del terreno, la minería o la extracción de minerales, el riesgo de inundación de todos los mecanismos, incluyendo fuentes pluviales y fluviales
II. peligros no naturales tales como contaminación del terreno en aquellos casos en los que las sustancias estén en, sobre o debajo de la tierra y sean consecuencia de usos históricos o actuales.
III. el potencial de desarrollo o remodelación
IV. cualquier restricción física sobre un futuro desarrollo o ampliación, si procede.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

30.3 Otros asuntos sobre los que se puede adquirir información relevante durante la inspección, o consultas posteriores surgidas a raíz de la misma, pueden ser:

a) mejoras realizadas a inmuebles en alquiler: a la hora de valorar arrendamientos y procesos de reversión, si el inmueble incluido en el alquiler original ha sido posteriormente modificado o mejorado, conviene determinar cuidadosamente la finalidad de la valoración, el cual puede no equivaler exactamente a lo que se ve y se mide en el suelo. Si el valuador no pudiera inspeccionar el arrendamiento o si debido a la inexistencia de licencias documentadas no pudiera confirmar el alcance de las alteraciones o mejoras, deberá proceder en base a los supuestos indicados
b) controles sobre la planificación urbanística (zonificación): los controles y la necesidad de obtener licencias o permisos para un uso incrementado o alterado, incluido el desarrollo, difieren entre los distintos provincias y municipios, y el alcance de las consultas que deban realizarse en cada caso vendrá determinado por el conocimiento que tenga el valuador del mercado en cuestión, por la naturaleza y extensión del inmueble y por la finalidad de la valoración
c) cuando sea necesario, la información relativa a los gastos sustanciales y a los costes de funcionamiento, así como el porcentaje que se puede recuperar del ocupante; la eficiencia energética puede ser uno de los muchos factores importantes a la hora de considerar las cuestiones en materia de sostenibilidad (ver más abajo).

40. Investigaciones y supuestos

40.1 Los siguientes aspectos son comunes a muchas valoraciones de bienes raíces, y a menudo plantean dudas sobre qué grado de comprobación resulta adecuado o sobre la naturaleza de los supuestos que pueden establecerse de forma válida. La información orientativa expuesta a continuación no puede englobar todas las circunstancias; el conocimiento, experiencia y buen juicio del valuador siempre han de guiar los mandatos individuales, y en algunos casos se habrán establecido, debatido o acordado limitaciones adecuadas con el cliente como parte de las condiciones de contratación. Del mismo modo, la relevancia y adecuación de los supuestos solo pueden juzgarse caso por caso, por lo que lo que sigue no es, en modo alguno, prescriptivo.

40.2 Derecho de propiedad

El valuador debe contar con toda la información relativa a los datos esenciales del interés que está siendo valorado. Esta información puede ser de una o varias formas, tales como una sinopsis facilitada por el cliente o por un tercero; copias de los documentos pertinentes; o un informe actual detallado sobre el derecho de propiedad realizado por el o los representantes del cliente (esta lista no es exhaustiva).

El valuador deberá declarar qué información ha utilizado y, según proceda, qué supuestos ha establecido. Por ejemplo, si un documento de arrendamiento no estuviera disponible, el valuador podrá necesitar establecer el supuesto de que las condiciones estipuladas y declaradas son las del contrato de arrendamiento real. No obstante, si se ha aportado un documento que certifique el derecho de propiedad, el valuador podrá confiar, en la medida en que sea razonable, en la veracidad de esta información; sin embargo, esta es una cuestión que han de dilucidar los representantes del cliente, y cuando sea necesario, el valuador podrá indicar específicamente que los asesores jurídicos del cliente han de verificar la situación.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

El valuador no preverá asumir la responsabilidad derivada de la interpretación fiel del derecho de propiedad del inmueble o activo del cliente.

40.3 Estado de las edificaciones

Aunque sea competente para ello, un valuador normalmente no emprenderá una inspección técnica de una edificación al objeto de establecer el estado de los desperfectos o del deterioro de dicha edificación. Sin embargo, el valuador incurriría asimismo en error si ignorase desperfectos obvios existentes que afectasen al valor, a menos que se haya pactado el establecimiento de un supuesto especial a este respecto. El valuador deberá, por tanto, señalar claramente que la inspección no será una inspección técnica completa de la edificación. Debe definir los límites que han de aplicarse a la responsabilidad del valuador de investigar y comentar sobre la estructura o sobre cualquier desperfecto de la edificación. También debe dejar constancia, según proceda, de que se establecerá el supuesto de que la(s) edificación(es) está(n) en buen estado, salvo cualquier defecto (menor) detallado específicamente.

40.4 Servicios

La presencia y eficacia de los servicios de un edificio y todas las instalaciones y los equipos adjuntos a menudo incidirán de forma significativa en el valor. No obstante, la realización de una investigación exhaustiva se encuentra normalmente fuera del ámbito de la valoración.

El valuador deberá establecer de qué fuentes de información dispone y la medida en que las mismas se consideran fiables para la realización de la valoración. La práctica habitual consiste en convenir el supuesto de que los servicios y los controles y programas informáticos asociados funcionan debidamente y no presentan averías.

40.5 Planeamiento urbanístico (zonificación)

Ante cualquier duda, el valuador puede necesitar establecer si el inmueble cuenta con las autorizaciones legales requeridas para las edificaciones y los usos existentes, o confirmar si precisa de verificación, y si existen políticas o propuestas dictadas por las autoridades reglamentarias que pudieran repercutir positiva o negativamente en el valor. A menudo esta información estará fácilmente disponible, pero en ocasiones pueden surgir demoras o generarse gastos a la hora de obtener la información definitiva. El valuador deberá, entre otras cosas, indicar cuáles son las investigaciones que se proponen o qué supuestos se establecerán, cuando no sea viable verificar la información dentro del contexto de la valoración.

40.6 Cuestiones medioambientales

Las limitaciones potenciales o reales al uso y disfrute de la propiedad causadas por factores medioambientales pueden derivarse de causas naturales (como inundaciones), no naturales (como la contaminación) y a veces de una combinación de ambas (como en el caso de hundimientos provocados por antiguas extracciones de minerales). A pesar de la considerable diversidad de las circunstancias, la pregunta esencial siempre es hasta qué punto afectan al valor los factores identificados. Ha de ejercerse un cuidado extremo a la hora de evaluar o comentar los factores medioambientales, dado que los valuadores no siempre tendrán el conocimiento y experiencia especializados que a veces resultan necesarios.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

En los casos que así lo requieran, el valuador podrá recomendar realizar más investigaciones y/u obtener asesoramiento de especialistas o expertos en materia de asuntos medioambientales. Esta cuestión se explica más pormenorizadamente en los párrafos siguientes.

a) Limitaciones medioambientales por causas naturales

I. Algunos inmuebles pueden verse afectados por determinados factores medioambientales que son una característica inherente al inmueble en sí o al entorno inmediato del inmueble. Tales factores podrían incidir en el valor del interés inherente al inmueble. Algunos ejemplos de esto son: problemas de inestabilidad del terreno (tales como la expansión y contracción de arcilla, la extracción de minerales histórica y actual) y el riesgo de inundación de cualquier mecanismo.

II. Aunque un comentario detallado sobre ambos, los riesgos y las incidencias se encuentra normalmente fuera del ámbito de los conocimientos y la experiencia de un valuador, la presencia o presencia potencial de estos principios es algo que puede a menudo establecerse en el transcurso de una inspección, a través de las consultas habituales o a través del conocimiento de la zona. El uso de la lista adecuada de observación de activos puede ser de ayuda durante las inspecciones. No solo hay que tener en cuenta el riesgo de que ocurra un hecho en particular, sino también sus numerosas consecuencias. Por ejemplo, si la propiedad ha sufrido un desastre reciente, como una inundación, esto podría afectar a la cobertura de seguro, lo que, de ser importante, debería reflejarse en la valoración.

III. El valuador deberá establecer cuidadosamente los límites que se aplicarán al alcance de las investigaciones y los supuestos que se establecerán en relación con las cuestiones medioambientales y debe indicar cualquier fuente de información pertinente que se vaya a utilizar.

b) Limitaciones no naturales (contaminación y sustancias peligrosas)

I. Normalmente no se considerará que un valuador es competente para prestar asesoramiento acerca de la naturaleza o los riesgos de la contaminación o las sustancias peligrosas, o sobre los costes derivados de su eliminación, excepto en los casos más evidentes. Sin embargo, cuando el valuador posea conocimientos previos sobre la localidad, así como experiencia sobre el tipo de inmueble objeto de valoración, se esperará de este que, en términos razonables, comente los potenciales problemas de contaminación que puedan existir y la repercusión que los mismos tendrían sobre el valor y sobre las posibilidades de comercialización de dicho inmueble.

II. La naturaleza y riesgos de la contaminación o de sustancias peligrosas podrán atribuirse directamente al uso del bien inmueble en sí. Por ejemplo, numerosas empresas dependen de actividades que conllevan el uso de sustancias peligrosas o de actividades de gestión de residuos que pueden ser una molestia para terceros. Aunque un comentario detallado sobre tales incidencias se encuentra normalmente fuera del ámbito de experiencia de un valuador, su presencia o presencia potencial es algo que puede a menudo establecerse en el transcurso de una inspección, a través de las consultas habituales o a través del conocimiento de la zona.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

III. El valuador deberá indicar los límites a las comprobaciones que se llevarán a cabo y a las fuentes de la información que serán utilizadas o a los supuestos que se establecerán. Cualquier problema de uso pasado o presente puede registrarse de nuevo en la lista pertinente de observación de activos.

c) Sostenibilidad: calcular sus implicaciones en el valor;

i. Aunque es un término que no tiene aún una definición universalmente reconocida, en el contexto de la valoración la sostenibilidad abarca una amplia gama de factores físicos, sociales, medioambientales y económicos que pueden incidir en el valor y que los valuadores deben tener en consideración.
ii. La gama de factores incluye, sin ánimo limitativo, riesgos ambientales clave, tales como inundaciones, eficiencia energética y clima, uso del terreno actual e histórico, así como cuestiones de diseño, configuración, accesibilidad, legislación, gestión y consideraciones fiscales. A medida que los mercados comerciales, en particular, se sensibilizan más con las cuestiones relativas a la sostenibilidad, estas pueden empezar a complementar los motores de valor tradicionales, tanto en términos de preferencias de los ocupantes como en términos de comportamiento de los compradores.
iii. El ritmo al que la sostenibilidad se está introduciendo, directa o indirectamente en el valor, varía sobremanera según sectores. Con el fin de responder adecuadamente a los cambios que se producen en el mercado, los valuadores deben ampliar su conocimiento. El papel de los valuadores es determinar el valor a la luz de los resultados obtenidos, normalmente, mediante el análisis de transacciones comparables. Si bien los valuadores deben reflejar el comportamiento de los mercados, no así dirigirlos, deben ser conscientes de las características de sostenibilidad y las implicaciones que estas podrían tener sobre el valor de un inmueble a corto, medio y largo plazo.

Esto podría extenderse a:

I. cuestiones medioambientales (véase más arriba) incluyendo, cuando sea preciso, el cambio climático y la resistencia a este
II. la configuración y el diseño, incluido el uso de materiales y conceptos cada vez más asociados con el «bienestar»
III. accesibilidad y adaptabilidad, incluido el acceso y uso del bien por parte de personas con discapacidad
IV. eficiencia energética, «inteligencia» del edificio y otros factores que incidan en el coste del uso del activo
V. cuestiones fiscales.

d. Sin perjuicio de su repercusión actual sobre el valor, se alienta a los valuadores a que, en el contexto de sus mandatos y con fines comparativos, identifiquen y recopilen datos sobre sostenibilidad cuando estén disponibles.

e. Solo cuando las pruebas de mercado existentes sean pertinentes a la valoración que lo justifiquen o, si a juicio del valuador, los participantes en el mercado reflejarían expresamente dichas cuestiones en sus ofertas en cuestión, deberán incluirse en un informe de valoración las características de sostenibilidad que influyen directamente en el(los) valor(es) declarado(s).

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

f. A menudo se solicita a los valuadores que proporcionen comentarios adicionales y que presten asesoramiento estratégico. En estos casos, puede resultar adecuado consultar con el cliente el uso y la aplicabilidad de los parámetros de sostenibilidad y de los criterios de referencia que son aplicables en cada caso. Por ejemplo, a la hora de preparar valoraciones con base en el valor de inversión o valía, pueden incorporarse de forma adecuada aquellos factores de sostenibilidad que podrían incidir en las decisiones relativas a la inversión, incluso si no quedan demostrados directamente a través de las transacciones.

g. En su caso y con el fin de cumplir con la buena praxis de presentación de informes, se recomienda a los valuadores que:

I. evalúen la medida en que el inmueble en cuestión cumple los criterios de sostenibilidad típicos esperados dentro del contexto de su posición de mercado y que consensuen una opinión informada sobre la probabilidad de que estos incidan en el valor, es decir, cómo un comprador bien informado tendría en cuenta dichos criterios a la hora de tomar una decisión respecto al precio que ofrece.
II. proporcionen una descripción de las características y los atributos relativos a la sostenibilidad del inmueble que se han recopilado. Dicha descripción podrá, en su caso, incluir elementos que no queden directamente reflejados en el asesoramiento final sobre el valor
III. proporcionen una declaración de su opinión sobre la relación entre los factores de sostenibilidad y la valoración resultante, y que incluyan un comentario sobre los beneficios/riesgos actuales que se asocian con estas características de sostenibilidad, o la falta de riesgos y
IV. proporcionen una opinión sobre la repercusión potencial de tales beneficios y/o riesgos sobre los valores con el paso del tiempo.

50. Bases de Valor

50.1. De conformidad con el NDV 104 Bases Generales de Valoración de Bienes, el valuador debe elegir la(s) base(s) de valor apropiada(s) cuando lleva a cabo la valuación de derechos sobre inmuebles.

50.2. Bajo la mayoría de las bases de valor, el valuador debe considerar el mayor y mejor uso para el bien inmobiliario, que puede ser diferente de su uso actual (ver NDV 105 Premisas y Supuestos). Esta evaluación es particularmente importante para bienes inmobiliarios que pueden cambiarse de un uso a otro o que tienen potencial de desarrollo.

60. Enfoques y métodos de valuación

60.1. Los tres enfoques de valuación descritos en la NDV 106 Enfoques y Metodología de Valoración de Bienes son aplicables para la valuación de derechos sobre inmuebles.

60.2. Cuando se selecciona un enfoque y método de valuación, además de los requisitos de este estándar, el valuador debe satisfacer los requisitos de la NDV 106 Enfoques y Metodología de Valoración de Bienes.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

70. Enfoque de comparación (de mercado)

70.1. Los derechos sobre inmuebles generalmente son heterogéneos (e.g., con diferentes características). Aun si el suelo y las construcciones tuvieran características físicas idénticas a las de otros que se estuvieran intercambiando en el mercado, la ubicación sería diferente. A pesar de estas diferencias, el enfoque de comparación se aplica comúnmente para la valuación de derechos sobre inmuebles.

70.2. A fin de comparar el objeto de valuación con el precio de otros derechos inmobiliarios, los valuadores deberían adoptar unidades de comparación apropiadas y generalmente aceptadas, que son tomadas en cuenta por los agentes, dependiendo del tipo de activo que se esté valuando. Las unidades de comparación comúnmente usadas incluyen:

a. precio por metro cuadrado (o por pie cuadrado) de construcción, o por hectárea de terreno o por tarea nacional,

b. precio por habitación, y

c. precio por unidad de producción, (e.g., rendimiento de la unidad).

70.3. Una unidad de comparación solamente es útil cuando se selecciona y aplica de manera consistente al bien objeto y a los bienes comparables en cada análisis. Hasta donde sea posible, cualquier unidad de comparación usada debería ser aquella usada comúnmente por los agentes en el mercado.

70.4. La confianza que se le da a cualquier dato de precios comparables, en el proceso de valuación, se determina comparando las diversas características del bien y de la transacción de las cuales se deriva el dato, con las del bien que se está valorando. Diferencias en los siguientes aspectos deberían ser consideradas, de conformidad con la NDV 106 Enfoques y Metodología de Valoración de Bienes. Las diferencias específicas que deberían considerarse al valuar derechos sobre inmuebles incluyen, pero no se limitan a:

a. el tipo de derecho del que se obtiene la evidencia de precio y el tipo de derecho que se está valuando,

b. las ubicaciones respectivas,

c. la respectiva calidad del suelo o la edad y especificaciones de los edificios,

d. el uso permitido o zonificación de cada propiedad,

e. las circunstancias bajo las cuales se ha determinado el precio y la base de valor requerida,

f. la fecha efectiva de la evidencia de precio y la fecha de valuación,

g. las condiciones de mercado en el momento de las transacciones pertinentes y cómo difieren de las condiciones en la fecha de valuación.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

80. Enfoque basado en el ingreso

80.1. Varios métodos son utilizados para determinar el valor bajo el título de enfoque basado en el ingreso, y todos ellos comparten la característica común de que el valor se basa en una renta actual o estimada que es, o podría ser, generada para el propietario del derecho. En el caso de un inmueble de inversión, esa renta podría ser en forma de alquiler; en el caso de una propiedad ocupada por el propietario, podría ser un alquiler supuesto (o renta ahorrada) basada en lo que le costaría al propietario alquilar un espacio equivalente.

80.2. Para algunos bienes inmobiliarios, la capacidad del bien para generar renta está íntimamente ligada a un uso o actividad comercial particular (por ejemplo, hoteles, campos de golf, etc.). Cuando el edificio solamente es adecuado para un tipo particular de actividad comercial, la renta suele estar relacionada con los flujos de caja reales o potenciales que corresponderían al propietario de ese edificio por la actividad comercial. El uso del potencial comercial del bien para determinar su valor se denomina generalmente "método del beneficio".

80.3. Cuando el ingreso utilizado en el enfoque basado en el ingreso representa el flujo de caja resultante de una actividad comercial (más que el flujo de caja relacionado con el alquiler, costes de mantenimiento y otros costes específicos del bien inmueble), el valuador también debería cumplir, según corresponda, con los requisitos de las NDV 401 Empresas, Acciones, Derechos e Intereses Empresariales y, cuando sea aplicable, del NDV 402 Activos Intangibles Independientes.

80.4. Para derechos sobre inmuebles, varios modelos de flujo de caja descontado pueden ser usados. Estos varían en el detalle, pero comparten la característica básica de que los flujos de caja para un periodo futuro definido son ajustados a valor presente utilizando una tasa de descuento. La suma de los valores presentes para los periodos individuales representa una estimación del valor de capital. La tasa de descuento en un modelo de flujo de caja descontado estará basada en el valor de dinero en el tiempo y en los riesgos y recompensas de la corriente de ingresos en cuestión.

80.5. Se incluye información adicional sobre la derivación de tasas de descuento en la NDV 106 Enfoques y Metodología de Valoración de Bienes. El desarrollo de una tasa de rendimiento o de descuento debería verse influenciado por el objetivo de la valuación. Por ejemplo:

a. si el objetivo de la valuación es establecer el valor para un propietario, o potencial propietario, en particular basado en su propio criterio de inversión, la tasa usada puede reflejar la tasa de retorno requerida por ellos o su coste promedio ponderado de capital, y

b. si el objetivo de la valuación es establecer el valor de mercado, la tasa de descuento puede derivarse de la observación de retornos implícitos en el precio pagado por derechos sobre inmuebles comercializados en el mercado entre agentes, o de las tasas de retorno exigidas por agentes hipotéticos. Cuando una tasa de descuento se basa en un análisis de transacciones de mercado, los valuadores también deberían seguir la orientación contenida en la NDV 106 Enfoques y Metodología de Valoración de Bienes.

80.6. Una tasa de descuento apropiada también puede construirse a partir de un retorno "libre de riesgo" ajustado por los riesgos y oportunidades adicionales que son específicas al derecho inmobiliario particular.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

90. Enfoque del Coste

90.1. Al aplicar el enfoque del coste, los valuadores deben seguir la orientación contenida en la NDV 106 Enfoques y Metodología de Valoración de Bienes.

90.2. Este enfoque se aplica generalmente a la valuación de los derechos inmobiliarios a través del método de coste de reposición depreciado.

90.3. Puede usarse como el enfoque primario cuando no hay evidencia de precios de transacción para propiedades similares o de un flujo de ingresos real o hipotético identificable que percibiría el propietario del derecho pertinente.

90.4. En algunos casos, aun cuando la evidencia de precios de transacción de mercado o de un flujo de ingresos identificable están disponibles, el enfoque del coste puede usarse como un enfoque secundario o de corroboración.

90.5. El primer paso requiere que se calcule un coste de reposición. Éste normalmente es el coste de reponer el inmueble con un equivalente moderno en la fecha de valuación pertinente. Una excepción es cuando la propiedad equivalente necesitase ser una réplica de la propiedad en estudio para proveer al agente la misma utilidad, en cuyo caso el coste de reposición sería el de reproducir o replicar el edificio en estudio. El coste de reposición debe reflejar todos los costes incidentales, como sea apropiado, tales como el valor del suelo, infraestructura, honorarios de diseño, costes financieros y utilidad del desarrollador en que incurriría un agente al crear un activo equivalente.

90.6. El costo del equivalente moderno debe, entonces, según sea apropiado, ser sujeto de ajustes por obsolescencia física, funcional, tecnológica y económica (ver NDV 106 Enfoques y Metodología de Valoración de Bienes). El objetivo de un ajuste por obsolescencia es estimar cuán menos valiosa podría ser, o sería, para un comprador potencial, la propiedad en estudio comparada con el equivalente moderno. La obsolescencia considera la condición física, funcionalidad y utilidad económica de la propiedad en estudio comparada con el equivalente moderno.

100. Consideraciones especiales para bienes inmobiliarios.

100.1. En las siguientes secciones se aborda una lista no exhaustiva de temas relacionados con la valoración de bienes inmobiliarios.

a. Jerarquía de Derechos (sección 110)

b. Renta (sección120)

110. Jerarquía de Derechos

110.1. Los diferentes tipos de derechos sobre inmuebles no son mutuamente excluyentes. Por ejemplo, un derecho superior puede estar sujeto a uno o más derechos subordinados. El propietario del derecho absoluto puede otorgar un derecho de arrendamiento con respecto a parte o la totalidad de su derecho. Los derechos de arrendamiento otorgados directamente por el propietario del derecho absoluto son derechos de “arrendamiento principal”. Salvo que esté prohibido en los términos del contrato, el arrendatario principal puede otorgar en arrendamiento a un tercero, parte o todo, el derecho que detenta, lo que se conoce como sub-arrendamiento. Un derecho de sub-arrendamiento siempre tendrá una duración menor o como máximo igual a la del arrendamiento principal del cual deriva.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

110.2. Estos derechos de propiedad tendrán sus propias características, como se ilustra en los siguientes ejemplos:

a. aun cuando un derecho absoluto provee propiedad a perpetuidad, éste puede estar sujeto al efecto de derechos subordinados. Estos derechos subordinados podrían incluir arrendamientos, restricciones impuestas por un propietario anterior o restricciones impuestas por estatutos.

b. un derecho de arrendamiento será por un periodo definido, al cabo del cual la propiedad revierte al tenedor del derecho superior a partir del cual fue derivado. El contrato de arrendamiento normalmente impone obligaciones al arrendatario, (e.g., el pago del alquiler y otros gastos). También puede imponer condiciones o restricciones, tales como la forma en que la propiedad puede utilizarse o sobre cualquier transferencia de derechos a un tercero.

c. el derecho de uso puede tenerse a perpetuidad o puede ser por un periodo definido. El derecho puede depender de que su tenedor haga pagos o cumpla con determinadas condiciones adicionales.

110.3. Por lo tanto, cuando se valúan derechos sobre inmuebles, es necesario identificar la naturaleza de los derechos que corresponden al tenedor de ese derecho y reflejar cualquier restricción o gravamen impuestos por la existencia de otros derechos sobre la misma propiedad. La suma de los valores individuales de los diversos derechos sobre la misma propiedad normalmente será diferente del valor del derecho superior libre de cargas.

120. Renta

120.1. La renta de mercado se aborda como una base de valor en la NDV 104 Bases Generales de Valoración de Bienes.

120.2. Cuando se valúa un derecho superior que está sujeto a un arrendamiento o un derecho creado por un arrendamiento, el valuador debe considerar el alquiler (renta) contractual y, en aquellos casos en que sea diferente, el alquiler (renta) de mercado.

120.3. La renta contractual es la renta pagadera bajo los términos de un contrato de arrendamiento existente. Puede ser fija por toda la duración del arrendamiento o variable. La frecuencia y base para el cálculo de variaciones en el alquiler debe ser establecida en el contrato de arrendamiento y debe ser identificado y entendida a fin de establecer los beneficios que devengará el arrendador y las obligaciones del arrendatario.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

NDV 202 Inmuebles para desarrollar / Inmuebles en Proyecto, Desarrollo o construcción.

Contenido

10. Visión general
20. Introducción
30. Bases de Valuación
40. Enfoques y Métodos de Valuación
50. Enfoque de comparación
60. Enfoque basado en el ingreso
70. Enfoque del Coste
80. Consideraciones especiales para inmuebles para desarrollar
90. Método Residual
100. Activo Existente
110. Consideraciones especiales para reportes de información financiera
120. Consideraciones especiales para garantías de crédito

10. Visión general

10.1. Los principios contenidos en las Normas Generales NDV 101 a NDV 106 son aplicables a la valuación de inmuebles para desarrollar. Este estándar sólo incluye modificaciones, requisitos adicionales o ejemplos especiales de cómo las Normas Generales se aplican en valuaciones para las cuales esta norma es aplicable. Las valuaciones de inmuebles para desarrollar también deben cumplir con el NDV 201 Inmuebles y Derechos sobre Inmuebles.

20. Introducción

20.1. En el contexto de este estándar, inmueble para desarrollar se define como aquellos derechos sobre inmuebles en los que se requiere un redesarrollo para lograr el mayor y mejor uso, o en donde las mejoras o se están contemplando o están en progreso en la fecha de valuación e incluyen:

a. la construcción de edificios,

b. tierra hasta la fecha no desarrollada a la cual se está proveyendo de infraestructura,

c. el redesarrollo de tierra ya desarrollada,

d. el mejoramiento o modificación de edificios o estructuras existentes,

e. tierra asignada para desarrollo dentro de un plan maestro, y

f. tierra asignada para un uso de mayor valor o mayor densidad dentro de un plan maestro.

20.2. Las valuaciones de inmuebles para desarrollar pueden requerirse para diferentes propósitos. Es responsabilidad del valuador entender el propósito de la valuación. Una lista no exhaustiva de ejemplos de las circunstancias en las que se puede requerir de la valuación sobre un desarrollo se presenta a continuación:

a. Cuando se ha de establecer si son financieramente viables los proyectos propuestos,

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

b. Como parte de contratos generales de consultoría y apoyo en transacciones para la adquisición y garantía de préstamos,

c. Con fines de información para impuestos, las valuaciones sobre desarrollos frecuentemente son necesarias para análisis de impuestos,

d. Para litigios en los que se requiere análisis de valuación en circunstancias como disputas entre accionistas y cálculo de perjuicios,

e. Para propósitos de reportes de información financiera, con frecuencia se requieren valuaciones de inmuebles en desarrollo en conexión con la contabilidad de combinaciones de negocios, adquisición o venta de activos, análisis de deterioro,

f. Para otros eventos reglamentarios o legales que puedan requerir la valuación de inmuebles para desarrollar como compras obligatorias.

20.3. Al valuar inmuebles para desarrollar, los valuadores deben seguir el estándar aplicable para el tipo de activo o pasivo (por ejemplo, NDV 201 Inmuebles y Derechos sobre Inmuebles)

20.4. El valor residual o valor del suelo de un inmueble para desarrollar puede ser muy sensible a cambios en los supuestos o proyecciones concernientes al ingreso que habrá de derivarse del proyecto terminado o de cualquier costes de desarrollo en que se incurrirá. Este sigue siendo el caso independientemente del método o métodos usados o de cuan diligentemente se hayan investigados los diversos datos de entrada en relación con la fecha de valuación.

20.5. Esta sensibilidad también se aplica al impacto de cambios significativos en los costes del proyecto o de cambios de valor del valor actual en la fecha terminado. Si la valuación se requiere para un propósito en el cual pueden ser de preocupación para el usuario los cambios significativos de valor a lo largo de la duración de la construcción del proyecto (e.g., cuando la valuación es para garantía de préstamo o para establecer la viabilidad del proyecto), el valuador debe destacar el efecto potencialmente desproporcionado, sobre la rentabilidad del proyecto y el valor del inmueble parcialmente terminado, de los posibles cambios en los costes de construcción o en el valor final. Un análisis de sensibilidad puede ser útil para este propósito siempre que se acompañe de adecuada explicación.

30. Bases de Valuación

30.1. De conformidad con la NDV 104 Bases Generales de valoración de Bienes, el valuador debe seleccionar la(s) base(s) de valor apropiada(s) cuando valúa propiedad inmueble para desarrollar.

30.2. La valuación de inmuebles para desarrollar normalmente incluye un número significativo de supuestos o supuestos especiales en relación con la condición o estatus del proyecto al momento de su terminación. Por ejemplo, pueden hacerse supuestos especiales de que el desarrollo ha sido terminado o de que la propiedad está totalmente arrendada. Conforme lo requiere el NDV 101 Alcance del Trabajo, los supuestos y supuestos especiales significativos utilizados en una valuación deben comunicarse a todas las partes involucradas en el encargo valuatorio y deben ser acordadas y confirmadas en el alcance del trabajo. Especial cuidado puede requerirse en el caso en que terceras partes deban depender del resultado de la valuación.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

30.3. Con frecuencia será impráctico o imposible verificar todas las características que pudieran tener algún impacto sobre el futuro desarrollo potencial de un inmueble para desarrollar, tales como cuando aún sea necesario investigar las condiciones del suelo. En tal caso, podría ser apropiado hacer supuestos (e.g., que no hay condiciones anormales de suelo que pudiesen dar por resultado un incremento significativo de costes). Si este fuere un supuesto que no haría un agente, tendría que presentarse como un supuesto especial.

30.4. En casos en que haya habido un cambio en el mercado desde que el proyecto fue originalmente concebido, el proyecto podría ya no representar el mayor y mejor uso del suelo. En tales casos, los costes para completar el proyecto originalmente propuesto podrían ser irrelevantes ya que un comprador en el mercado o demolería cualquier estructura parcialmente terminada o las adaptaría para un proyecto alternativo. El valor del inmueble para desarrollar en proceso de construcción necesitaría reflejar el valor actual del proyecto alternativo y los costes y riesgos asociados con la ejecución de ese proyecto.

30.5. Para algunos inmuebles para desarrollar, el inmueble está íntimamente ligado a un uso o actividad comercial/mercantil particular o se hace un supuesto especial de que la propiedad terminada se comercializará a los niveles especificados y sostenibles. En tales casos, el valuador debe, conforme sea apropiado, cumplir también con los requisitos de las Normas sobre Empresas e Intereses Empresariales 400.

40. Enfoques y Métodos de Valuación

40.1. Los tres enfoques principales de valuación descritos en la NDV 106 Enfoques y Metodologías de Valoración de Bienes pueden ser aplicados a la valuación de derechos sobre inmuebles. Hay dos enfoques relacionados con la valuación de inmuebles para desarrollar.

Estos son:

a. el enfoque de comparación (véase sección 50), y

b. el método residual, que es un híbrido del enfoque de comparación y el enfoque del coste (véase secciones 40 – 70). Éste se basa en el “valor bruto del desarrollo” y la deducción de los costes de desarrollar y el retorno del desarrollador, para llegar al valor residual del inmueble para desarrollar (véase sección 90).

40.2. Al seleccionar un enfoque y método, además de los requisitos de este estándar, el valuador debe satisfacer los requerimientos de la NDV 106 Enfoques y Metodologías de Valoración de Bienes.

40.3. El enfoque de valuación a utilizar dependerá de la base de valor así como de hechos y circunstancias específicas, (e.g., el nivel de transacciones recientes, el estado del proyecto de desarrollo y movimientos en el mercado inmobiliario desde que se inició el proyecto), y siempre deberían ser aquellos que resulten más apropiados a esas circunstancias. Por tanto, el ejercicio de criterio en la selección del enfoque más adecuado es crítico.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

50. Enfoque de comparación

50.1. Algunos tipos de inmuebles para desarrollar pueden ser suficientemente homogéneos y con una frecuencia de operaciones en el mercado tal, que hay suficientes datos de operaciones recientes para utilizarse en una comparación directa cuando se requiere una valuación.

50.2. En la mayoría de mercados, el enfoque de comparación puede tener limitaciones para inmuebles para desarrollar más grandes o más complejos, o para propiedades más pequeñas en las cuales las mejoras propuestas son heterogéneas. Esto se debe a que el número y amplitud de las variables entre diferentes propiedades hacen inaplicables las comparaciones directas entre todas las variables, aunque puede usarse evidencia de mercado correctamente ajustada como la base para un número de variables dentro de la valuación. (ver NDV 106 Enfoques y Metodologías de Valoración de Bienes)

50.3. Para inmuebles para desarrollar en donde se ha iniciado la construcción de las mejoras pero no se ha completado, la aplicación del enfoque de comparación es aún más problemática. Tales propiedades parcialmente terminadas rara vez se venden entre agentes, salvo como parte del traslado de la entidad propietaria o cuando el vendedor es insolvente o se enfrenta a la insolvencia y por tanto no puede completar el proyecto. Aun en el improbable caso de que hubiera evidencia de una transferencia de otro inmueble para desarrollar parcialmente terminado en fecha cercana a la fecha de valuación, casi con certeza, el grado al que se hubiese completado sería diferente, aun si ambas propiedades fueran similares en todo lo demás.

50.4. El enfoque de comparación también puede ser apropiado para establecer el valor de una propiedad terminada como uno de los datos de entrada exigidos en el método residual, que se explica más ampliamente en la sección sobre el método residual (sección 90).

60. Enfoque basado en el ingreso

60.1. Establecer el valor residual de un inmueble para desarrollar en algunos mercados puede involucrar el uso de un modelo de flujo de caja.

60.2. El enfoque basado en el ingreso también puede ser apropiado para establecer el valor de una propiedad terminada como uno de los datos de entrada que se requieren en el método residual, lo cual se explica más ampliamente en la sección sobre el método residual (sección 90).

70. Enfoque del Coste

70.1. Establecer el coste de desarrollar es un componente clave del método residual (ver párrafo 90.5)

70.2. El enfoque del coste también puede usarse exclusivamente como un medio para determinar el valor de un inmueble para desarrollar como sería el caso de una propuesta para desarrollar un edificio u otra estructura para la cual no hay un mercado activo en la fecha de terminación.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

70.3. El enfoque del coste se basa en el principio económico de que un comprador no pagaría más por un activo que la cantidad que costaría crear un activo con igual utilidad. Para aplicar este principio al inmueble para desarrollar, el valuador debe considerar el coste en que un comprador potencial incurriría en la adquisición de un activo similar con el potencial de obtener, al desarrollarlo, un beneficio similar al beneficio que podría obtenerse del desarrollo del bien en cuestión. Sin embargo, a menos que hubiere circunstancias inusuales que afectaran al inmueble para desarrollar, el proceso de analizar un desarrollo propuesto y determinar los costes anticipados para una alternativa hipotética, en efecto, o replicaría un enfoque de comparación o el método residual descrito atrás, que se pueden aplicar directamente a la propiedad sujeto

70.4. Otra dificultad para aplicar el enfoque del coste a una propiedad de desarrollo es la determinación del nivel de beneficio, que es la "utilidad" para un comprador en potencia. Aun cuando un desarrollador puede tener un beneficio objetivo al comienzo de un proyecto, el beneficio real normalmente se determina por el valor del bien al final. Más aún, conforme se acerca la terminación del desarrollo del bien, es posible que se reduzcan algunos de los riesgos asociados con él, lo cual puede impactar el retorno requerido por el comprador. A menos que se haya acordado un precio fijo, la utilidad no se determina por los costes incurridos en adquirir el suelo y llevar a cabo las mejoras.

80. Consideraciones especiales para inmuebles para desarrollar

80.1. Las siguientes secciones tratan una lista de temas relevantes para la valuación de inmuebles para desarrollar:

a. Método Residual (sección 90),

b. Activo Existente (sección 100),

c. Consideraciones especiales para reportes de información financiera (sección 110),

d. Consideraciones especiales para garantías de crédito (sección 120).

90. Método Residual

90.1. El método residual se llama así porque indica una cantidad residual después de deducir, del valor anticipado del proyecto terminado después de considerar los riesgos asociados con la terminación del proyecto, todos los costes conocidos o anticipados que se requieren para terminar el desarrollo. A esto se le conoce como valor residual. El valor residual, derivado por el método residual, puede o no igualar el valor de mercado del inmueble para desarrollar en su condición actual.

90.2. El valor residual puede ser altamente sensible a cambios relativamente pequeños en los flujos de caja proyectados y el profesional debería proveer análisis de sensibilidad separados para cada factor significante.

90.3. Se requiere cautela en el uso de este método debido a la sensibilidad del resultado a los cambios en muchos de los datos de entrada, que pueden no conocerse con precisión en la fecha de valuación, y por tanto tengan que ser estimados mediante el uso de supuestos.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

90.4. Los modelos usados para aplicar el método residual varían considerablemente en complejidad y sofisticación, en donde los modelos más complejos permiten mayor detalle en los datos de entrada, múltiples fases de desarrollo y herramientas de análisis sofisticadas. El modelo más adecuado dependerá del tamaño, duración y complejidad del proyecto propuesto.

90.5. Al aplicar el método residual, el valuador debería considerar y evaluar la racionalidad y fiabilidad de lo siguiente:

a. la fuente de información sobre cualquier edificio o estructura propuesta, (e.g., cualquier conjunto de planos y especificaciones de las que haya de depender para la valuación, y

b. cualquier fuente de información sobre la construcción y otros costes en que se incurrirá para completar el proyecto y que habrán de usarse en la valuación.

90.6. Los siguientes elementos básicos requieren consideración en cualquier aplicación del método para estimar el valor de mercado del inmueble para desarrollar, y si se requiere otra base de valuación, datos de entrada alternativos pueden ser requeridos

a. Valor de la propiedad terminada,

b. Costes de construcción,

c. Honorarios de consultores,

d. Costes de comercialización,

e. Cronograma (programa de obra),

f. Costes financieros,

g. Utilidad del proyecto,

h. Tasa de descuento

Valor del bien Terminado

90.7. El primer paso requiere una estimación del valor del derecho pertinente sobre los inmuebles suponiendo que se ha completado el proyecto de desarrollo, lo cual debería hacerse de conformidad con la NDV 106 Enfoques y Metodologías de Valoración de Bienes.

90.8. Independientemente de los métodos adoptados bajo el enfoque de comparación o el enfoque basado en el ingreso, el valuador debe adoptar uno de estos dos supuestos subyacentes:

a. el valor estimado de mercado a la terminación está basado en valores que sean actuales en la fecha de valuación sujeto al supuesto especial de que el proyecto ha sido terminado de acuerdo con los planos y especificaciones definidos, o

b. el valor estimado a la terminación se basa en el supuesto especial de que el proyecto está terminado de acuerdo con los planos y especificaciones definidos en la fecha de terminación prevista.

90.9. La práctica del mercado y la disponibilidad de información pertinente debería determinar cuál de estos supuestos es más apropiado. Sin embargo, es importante clarificar si se están usando valores corrientes o proyectados.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

90.10. Si se utiliza el valor bruto estimado del desarrollo, debería aclararse que este se basa en supuestos especiales que un agente haría con base en la información disponible en la fecha de valuación.

90.11. También es importante tener cuidado de utilizar supuestos consistentes a lo largo del cálculo del valor residual, (e.g., si se usan valores corrientes entonces los costes y las tasas de descuento también deberían ser derivadas de precios corrientes).

90.12. Si existe un acuerdo de preventa o pre-arrendamiento que está condicionado a que el proyecto o una parte relevante del mismo, esté terminada, esto habrá de reflejarse en la valuación del proyecto terminado. Debería tenerse cuidado de establecer si el precio del acuerdo de preventa o el alquiler y otras condiciones del acuerdo de pre-arrendamiento reflejan aquellos que habrían de acordarse entre agentes en la fecha de valuación.

90.13. Si esos términos no reflejan el mercado, puede ser necesario hacer ajustes a la valuación.

90.14. También sería apropiado establecer si estos acuerdos serán transferibles al comprador del derecho pertinente sobre el inmueble para desarrollar antes de la terminación del proyecto.

Costes de Construcción

90.15. Se necesita identificar los costes, en la fecha de valuación, de todos los trabajos requeridos para terminar el proyecto conforme a la especificación definida. Cuando no se ha iniciado ningún trabajo, esto incluirá cualquier trabajo preparatorio que se requiera antes del contrato de construcción principal, como son los costes de obtener los permisos reglamentarios, demolición o trabajos de adecuación del sitio de la obra.

90.16. En donde se ha iniciado el trabajo, o en donde está por iniciarse, normalmente existirá un contrato o contratos que pueden proveer confirmación independiente de coste. Sin embargo, si no existen tales contratos, o si los costes contractuales no son los típicos que serían acordados en el mercado en la fecha de valuación, entonces podría ser necesario estimar estos costes, reflejando las expectativas razonables de costos probables entre agentes en la fecha de valuación.

90.17. La utilidad 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 dentro del contrato de construcción actual para los trabajos realizados antes de la fecha de valoración no son relevantes para el valor actual.

90.18. En contraste, si los pagos de acuerdo con un contrato de construcción están ligados a la terminación del trabajo, las sumas pendientes de pago por trabajos aún no realizados en la fecha de valuación, pueden ser la mejor referencia para los costes de construcción requeridos para completar la obra.

90.19. Sin embargo, los costes contractuales pueden incluir condiciones especiales de un usuario final específico y por tanto podrían no reflejar las condiciones generales de los agentes.

90.20. Más aún, si existe un riesgo importante de que el contrato no se cumpla (e.g., debido a una disputa o insolvencia de una de las partes), puede ser más apropiado reflejar el coste de ocupar un nuevo contratista para completar el trabajo pendiente.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

90.21. Cuando se valúa un inmueble para desarrollar parcialmente concluido, no es apropiado depender solamente de costes e ingresos proyectados contenidos en cualquier plan del proyecto o estudio de factibilidad producido al inicio del proyecto.

90.22. Una vez que el proyecto ha comenzado, esto no es una herramienta confiable para medir el valor ya que los datos de entrada serán históricos. Así mismo, un enfoque basado en estimar el porcentaje del proyecto que se ha completado antes de la fecha de valuación es poco probable que sea pertinente para determinar el valor actual de mercado.

Honorarios de los Consultores

90.23. Estos incluyen los costes legales y profesionales en que razonablemente incurriría un agente en las diversas etapas de desarrollo del proyecto.

Costes de Comercialización

90.24. Si no hay un comprador o arrendatario identificado para el proyecto terminado, normalmente será apropiado tomar en consideración los costes asociados con una adecuada comercialización, y para cualesquiera comisiones de arrendamiento y honorarios de consultores necesarios para la comercialización, no incluidos conforme al párrafo 90.23.

Cronograma (Programa)

90.25. Es necesario considerar la duración del proyecto desde la fecha de valuación hasta la fecha esperada de terminación física del proyecto, junto con la programación de todas las salidas de efectivo por costes de construcción, honorarios de consultores, etc.

90.26. Si no se cuenta con un acuerdo formalizado de venta del derecho pertinente sobre el inmueble para desarrollar a la terminación efectiva, debería hacerse una estimación del periodo de comercialización que de manera típica se requeriría para lograr una venta después de que se ha terminado la construcción.

90.27. Si la propiedad se ha de mantener como inversión después de terminada y si no hubiere acuerdos de pre-arrendamiento, es necesario considerar el tiempo requerido para alcanzar una ocupación estabilizada (e.g., el periodo requerido para alcanzar un nivel de ocupación de largo plazo). Para un proyecto en el cual habrá arrendamiento de unidades individuales, los niveles de ocupación estabilizada podrían ser inferiores al 100 por ciento, si la experiencia de mercado indica que puede esperarse que un número de unidades siempre estará vacante, y deberían considerarse los costes en que incurrirá el propietario durante este periodo tales como costes adicionales de comercialización, incentivos, mantenimiento y/o cargos irrecuperables por servicios.

Costes Financieros

90.28. Estos representan el coste de financiación para el proyecto desde la fecha de valuación hasta la terminación del proyecto, incluyendo cualquier periodo requerido después de la terminación física para vender el derecho o lograr ocupación estabilizada. Toda vez que un prestamista podría percibir que los riesgos durante la construcción difieren de manera sustancial de los riesgos después de la conclusión de la obra, podría ser necesario considerar por separado los costes financieros durante cada periodo. Aun si una entidad proyecta autofinanciar el proyecto, debería considerarse un interés a una tasa que podría obtenerse, en la fecha de valuación, por un agente al pedir prestado para fondear la terminación del proyecto.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

Beneficio del Desarrollo

90.29. Debería tomarse en cuenta la utilidad de desarrollar o el retorno que requeriría en el mercado un comprador del inmueble para desarrollar por asumir los riesgos asociados con la culminación del proyecto, en la fecha de valuación. Esto incluirá los riesgos relacionados con lograr la renta o capital previstos a la terminación de proyecto.

90.30. Esta utilidad objetivo se puede expresar como una suma global, un porcentaje de retorno sobre los costes incurridos o un porcentaje del valor anticipado del proyecto a su terminación o una tasa de retorno. La práctica del mercado para el tipo de propiedad indicará la opción más apropiada. La cantidad de beneficio que sería requerida habrá de reflejar el nivel de riesgo que sería percibido por un comprador en potencia en la fecha de valuación y variará de acuerdo con factores como:

a. la etapa a que ha llegado el proyecto en la fecha de valuación. Un proyecto que está cerca de su conclusión normalmente será visto como menos riesgoso que uno en etapa temprana, con la excepción de situaciones en las que una de las partes relacionadas con el proyecto quede insolvente,

b. Si un comprador o un arrendatario ha sido asegurado para el proyecto terminado

c. el tamaño y duración restante esperada del proyecto. Cuanto más largo es el proyecto, mayor es el riesgo ocasionado por exposición a fluctuaciones de costes e ingresos futuros y a condiciones económicas generalmente cambiantes.

90.31. Los siguientes son ejemplos de factores que de manera típica puede ser necesario considerar en una evaluación de los riesgos relativos asociados con la terminación de un proyecto de desarrollo:

a. complicaciones imprevistas que aumenten los costes de construcción,
b. potencial de retrasos contractuales debidos a clima adverso u otras razones fuera del control del desarrollador,
c. retrasos en la obtención de consentimientos reglamentarios,
d. fallas de los proveedores,
e. riesgos de derechos o cambios de derechos a lo largo del periodo de desarrollo,
f. cambios en el reglamento, y
g. retrasos para encontrar comprador o arrendatario para el proyecto terminado.

90.32. Si bien todos los factores mencionados afectarán el riesgo percibido de un proyecto y los beneficios que un comprador o el inmueble para desarrollar requerirían, debe tenerse cuidado para evitar la doble contabilización, ya sea cuando las contingencias sean ya 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 terminado cambie debido a que cambien las condiciones de mercado a lo largo de la ejecución del proyecto se reflejará normalmente en la tasa de descuento o en la tasa de capitalización usada para valorar el proyecto completo.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

90.34. La utilidad prevista por el propietario de un derecho sobe el inmueble para desarrollar al inicio de un proyecto de desarrollo variará de acuerdo con la valuación de su derecho en el proyecto una vez que se ha iniciado la construcción. La valuación debería reflejar aquellos riesgos que permanecen en la fecha de valuación y la tasa de retorno que un comprador del proyecto parcialmente terminado exigiría para llevar a una exitosa terminación.

Tasa de Descuento

90.35. A fin de llegar a una estimación del valor del inmueble para desarrollar en la fecha de valuación, el método residual requiere la aplicación de una tasa de descuento a todos los flujos de caja futuros para llegar a un valor presente neto. Esta tasa de descuento puede derivarse usando diversos métodos (ver NDV 106 Enfoques y Metodologías de Valoración de Bienes)

90.36. Si los flujos de caja se basan en valores y costes que son corrientes en la fecha de valuación, el riesgo de que estos cambien entre la fecha de valuación y la fecha prevista de terminación deberían considerarse y reflejarse en la tasa de descuento usada para determinar el valor presente. Si los flujos de caja se basan en valor y costes proyectados, el riesgo de que esas proyecciones resulten inexactas debería considerarse y reflejarse en la tasa de descuento.

100. Activo Existente

100.1. Al valuar inmuebles para desarrollar, es necesario establecer lo apropiado del bien inmueble en cuestión para el desarrollo propuesto. Algunos aspectos pueden estar dentro del conocimiento y experiencia del valuador, pero algunos otros podrán requerir información o informes de otros especialistas. Cuestiones para las que normalmente necesita considerarse investigación específica al acometer la valuación de un inmueble para desarrollar antes de que inicie un proyecto podría incluir:

a. si hay o no hay un mercado para el desarrollo propuesto,

b. si el desarrollo propuesto es el mayor y mejor uso del bien en el mercado actual,

c. si hay otras obligaciones no financieras que deben considerarse (criterios políticos o sociales),

d. permisos legales o de zonificación, incluyendo cualesquiera condiciones o restricciones sobre desarrollos permitidos,

e. limitaciones, gravámenes o condiciones impuestas sobre el derecho pertinente por contrato privado,

f. derechos de acceso a vías públicas u otras áreas públicas,

g. condiciones geotécnicas, incluyendo potencial de contaminación u otros riesgos ambientales,

h. disponibilidad de, y requisitos para, proveer o mejorar servicios, (e.g., agua, alcantarillado, energía),

i. la necesidad de cualquier mejora de infraestructura y los derechos exigidos para llevar a cabo este trabajo,

j. cualesquiera restricciones arqueológicas o la necesidad de investigación arqueológica,

k. sustentabilidad y cualesquiera requisitos del cliente con relación a edificios verdes,

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

l. condiciones y tendencias económicas y su impacto potencial sobre costes e ingresos durante el periodo de desarrollo,

m. oferta y demanda actuales y proyectadas para los usos futuros propuestos,

n. disponibilidad y costes de fondeo,

o. el tiempo esperado que se requiere para cumplir con cuestiones preparatorias antes de iniciar los trabajos, para la terminación del trabajo y, si fuere apropiado, para arrendar o vender la propiedad con la obra terminada, y

p. cualesquiera otros riesgos asociados con el desarrollo propuesto.

100.2. Cuando un proyecto está en proceso, normalmente serán necesarias consultas e 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 reportes de información financiera

110.1. El tratamiento contable de una propiedad para desarrollar puede variar dependiendo de cómo está clasificada (e.g., si se tiene para venta, para ocupación por el propietario o como propiedad de inversión). Esto puede afectar los requisitos de valuación y por lo tanto la clasificación y será necesario determinar los requisitos contables pertinentes antes de seleccionar un método de valuación apropiado.

110.2. Los estados financieros normalmente se producen con base en la suposición de que la entidad es un negocio en marcha. Por tanto normalmente es apropiado suponer que cualquier contrato (e.g., para la construcción de una propiedad de desarrollo o para su venta o arrendamiento a la terminación), habrían de pasar al comprador en el intercambio hipotético, aún aquellos contratos que pudieran no ser transferibles en un intercambio real. Una excepción sería si hubiere evidencia, en la fecha de valuación, de un riesgo anormal de incumplimiento por una parte contratada.

120. Consideraciones especiales para garantías de crédito

120.1. La base apropiada para valuación para crédito garantizado normalmente es valor de mercado. Sin embargo, al considerar el valor de un inmueble para desarrollar, debería tenerse en cuenta la probabilidad de que cualesquiera contratos vigentes, (e.g., para construcción o para venta o arrendamiento del proyecto terminado) pudieran llegar a ser nulos o anulables en el caso de que una de las partes quedara sujeta a procedimientos de insolvencia. Debería darse consideración a cualquier obligación contractual que pueda tener impacto importante sobre el valor de mercado. Por tanto, puede ser apropiado destacar el riesgo a un prestamista ocasionado por el que un comprador potencial del bien no tenga los beneficios de los contratos de construcción existentes y/o de pre-arrendamiento, y preventa o de cualesquiera garantías asociadas en caso de incumplimiento por el prestatario.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

120.2. Para demostrar una apreciación de los riesgos involucrados en la valuación de propiedades para desarrollar para préstamos garantizados u otros propósitos, el valuador debería aplicar un mínimo de dos métodos apropiados y reconocidos para valuar propiedades para desarrollar para cada proyecto de valuación, ya que ésta es un área en la que a menudo hay "insuficientes datos de entrada fácticos u observables para que un solo método produzca una conclusión confiable" (ver NDV 106 Enfoques y Metodologías de Valoración de Bienes).

120.3. El valuador debe ser capaz de justificar la selección de los enfoques de valoración informados y debería proporcionar un "valor tal como está" (etapa de desarrollo existente) y un "valor como proyectado" (con el desarrollo completo) para la propiedad de desarrollo y registrar el proceso realizado y una justificación del valor reportado (ver NDV 103, Informe de Valuación).

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

NDV 203 Valoraciones de intereses para préstamos garantizados

Contenido

10. Ámbito
20. Antecedentes
30. Independencia, objetividad y conflictos de interés
40. Aceptación de instrucciones y revelaciones de información
50. Bases de valor y supuestos especiales
60. Informes y revelaciones de información

10. Ámbito

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

10.2 Si bien en la mayoría de las jurisdicciones este material tiene carácter orientativo, los valuadores han de consultar siempre el documento complementario nacional que sea de aplicación para conocer los requisitos obligatorios adicionales.

20. Antecedentes

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

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

20.2 Esta norma aborda las siguientes cuestiones relativas, de forma específica, a las valoraciones para préstamos garantizados:

a) la aceptación de instrucciones y la revelación de información
b) independencia, objetividad y conflictos de interés
c) la base de valor y los supuestos especiales y
d) la presentación de informes y la revelación de información

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

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

30. Independencia, objetividad y conflictos de interés

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

3.2 Cuando así se les solicite o exija, los valuadores que cumplan con las disposiciones en materia de independencia y objetividad con arreglo a la NVD 020, pueden confirmar estar actuando como «valoradores independientes».

3.3 El prestamista puede especificar determinados criterios adicionales de independencia en el caso de una valoración para préstamos garantizados. También puede haber criterios específicos que se apliquen en jurisdicciones individuales. A falta de requerimiento expreso, se entenderá que los criterios adicionales incluyen la estipulación de que el valuador no tiene o no ha tenido vinculación o participación previa, futura o prevista con el prestatario o prestatario potencial, con el activo a valorar o con ninguna otra parte que tenga relación con una transacción para la que se solicita el préstamo.

Por «vinculación o participación previa» se entiende cualquier relación mantenida en el transcurso de los 24 meses anteriores a la fecha de la instrucción o fecha de convenio de las condiciones de contratación (la primera que se produzca), pero determinadas jurisdicciones podrían estipular o adoptar un plazo de tiempo superior.

3.4 Cualquier vinculación o participación previa o actual con el prestatario o con el inmueble o el activo a valorar debe ser revelada al prestamista con anterioridad a la aceptación del mandato de realizar la valoración. La revelación también debe ampliarse a toda vinculación o participación futura prevista (la referencia al «prestatario» abarca también al prestatario potencial o a cualquier otra parte que esté relacionada con la transacción para

la que se requiere el préstamo). Entre los ejemplos de vinculaciones o participaciones que pueden dar lugar a un conflicto de interés figuran las situaciones en las que el valuador o la empresa:

a) mantiene una larga relación profesional con el prestatario o con el propietario del inmueble o activo
b) presenta la transacción al prestamista o al prestatario, por lo cual se generarán unos honorarios que serán debidos al valuador o a la empresa
c) tiene un interés financiero en el activo o en el prestatario
d) representa al propietario del inmueble o activo en una transacción relacionada
e) representa (o ha representado) al prestatario en la compraventa del inmueble o activo
f) ha sido contratado para intervenir en la venta o arrendamiento de una promoción concluida en el inmueble o activo objeto de valoración
g) ha participado recientemente en una transacción de mercado relacionada con el inmueble o activo
h) ha prestado asesoramiento profesional remunerado sobre el inmueble o activo a los propietarios actuales o anteriores o a sus prestamistas, y/o

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

i) está ofreciendo servicios de consultoría en materia de desarrollo urbanístico a los propietarios actuales o anteriores.

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

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

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

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

3.9 Los valuadores deberán consultar la normativa profesional sobre Conflictos de interés para obtener información adicional.

40. Aceptación de instrucciones y revelaciones de información

40.1 Se recuerda a los valuadores que las condiciones de contratación deben incorporar los requisitos mínimos de la norma. Cuando el prestamista tenga requisitos adicionales o alternativos deberán ser confirmados, extremando las precauciones a la hora de acordar y hacer constar los supuestos especiales que se hayan establecido.

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

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

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

40.4 El valuador puede solicitar información pormenorizada de las condiciones de los servicios de préstamo que contempla el prestamista.

40.5 Se recuerda a los valuadores que pueden cerciorarse de que se revela toda la información requerida por la instrucción.

50. Bases de valor y supuestos especiales

50.1 El valor de mercado es la base de valor que debería emplearse para las valoraciones o estimaciones de valor para préstamos garantizados. No obstante, ciertas jurisdicciones reconocen o requieren expresamente bases alternativas, por ejemplo, mediante la legislación o la normativa. Un ejemplo de ello es el «valor del crédito hipotecario».

Estas bases alternativas pueden acarrear (y a menudo acarrean) enfoques o supuestos estipulados, y podrán por tanto derivar en un valor, destinado a utilizarse en un préstamo garantizado, que es notablemente diferente al valor de mercado. El resultado de esta valoración, que a veces se describe como una «valoración según modelo» («mark to model», en inglés) para distinguirlo de un enfoque de ajuste al valor de mercado («mark to market»), solo debe utilizarse para el objetivo específico para el que se ha llevado a cabo. Esto es así porque muchas veces la base o modelo utilizado es una herramienta de evaluación de riesgos (o forma parte de ella), y el riesgo se ve principalmente desde la perspectiva del prestamista durante un largo período de tiempo. Aunque es adecuado que los valuadores presten asesoramiento utilizando estas bases de valor alternativas, lo que es fundamental es que quede claro qué base de valor concreta se ha adoptado.

50.2 Cualquier supuesto especial establecido para obtener el valor indicado deberá ser acordado por adelantado y por escrito con el prestamista e incluido en el informe.

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

a) cuando se ha concedido el permiso de planificación urbanística para el desarrollo del inmueble
b) cuando se ha producido un cambio físico en el inmueble, como puede ser una nueva edificación o una remodelación
c) cuando hay un comprador especial, que podría ser el prestatario
d) cuando se debe ignorar una limitación que podría impedir que se sacase o se expusiese el inmueble al mercado de forma adecuada
e) cuando ha entrado en vigor una nueva calificación económica o medioambiental
f) cuando la propiedad sufre desgastes medioambientales por causas naturales, humanas o por cuestiones relacionadas con la ordenación territorial
g) cuando debe ignorarse cualquier volatilidad inusual en el mercado a la fecha de valoración, y

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

h) cuando se ha ignorado cualquier contrato de arrendamiento entre las partes involucradas.

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

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

60. Informes y revelaciones de información

60.1 Al margen de las cuestiones establecidas, algunos de los aspectos que suelen tener que considerarse y comentarse en el informe sobre préstamos garantizados son:

a) la revelación de cualquier vinculación o participación identificada en las condiciones de contratación originales o en las enmiendas posteriores de las mismas, o cualquier disposición acordada al objeto de evitar posibles conflictos de interés. Si no existió vinculación o participación por parte del valuador, será necesario hacer constar una declaración a este respecto
b) el método de valoración adoptado, respaldado (cuando sea necesario o cuando así se solicite) por los cálculos realizados (téngase en cuenta que en algunas jurisdicciones, se estipulará en cierta medida un método o metodología concretos)
c) cuando el inmueble haya estado sujeto a una transacción reciente, o si se hubiera revelado el precio acordado provisionalmente, el grado en que tal información ha sido aceptada como prueba (testigo) del valor. Si la consulta que realiza el valuador no desvela información alguna, el valuador deberá hacer constar una declaración en este sentido en el informe, acompañándola de la petición de que, si tal información saliese a la luz antes de que finalice la concesión del préstamo, el asunto deberá ser remitido al valuador para que proceda a su consideración
d) el comentario relativo a la idoneidad del inmueble como garantía del préstamo hipotecario, teniendo en cuenta la duración y las condiciones del préstamo contemplado. Si se desconocen las condiciones del préstamo, el comentario deberá limitarse a las posibilidades generales de comercialización del inmueble
e) todas las circunstancias conocidas por el valuador que podrían afectar al valor (el valuador deberá informar también al prestamista de esta coyuntura y facilitarle una aproximación de la repercusión que esta pudiera tener)
f) cualquier factor que pudiera contradecir de forma potencial la definición la base de valor o sus supuestos subyacentes deberá tenerse en cuenta y explicarse sus posibles repercusiones
g) potencial y demanda de usos alternativos o cambios previstos en el modo o categoría de ocupación actuales
h) la demanda de ocupación potencial de la propiedad
i) el deterioro o si se han detectado materiales nocivos
j) comentario de toda catalogación medioambiental o económica
k) comentario sobre problemas medioambientales, como el potencial de inundación, el historial de contaminación o los usos ilegales del terreno
l) tendencias pasadas, presentes y futuras, y la volatilidad del mercado local y/o la demanda de esa categoría de propiedades

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

m) las posibilidades de comercialización del interés y si son sostenibles durante todo el período del préstamo
n) detalles de todas las transacciones significativas comparables que se han utilizado y su relevancia para la valoración
o) cualquier otro asunto descubierto durante las comprobaciones normales que puede influir de forma notable en el valor al que se ha llegado y
p) si los inmuebles son o pretenden ser objeto de desarrollo urbanístico o remodelación con fines residenciales, el impacto de incentivar a los compradores.

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

60.2 En los siguientes párrafos se señalan cuestiones que puede ser apropiado incluir a la hora de valorar intereses en diferentes categorías de bienes inmuebles:

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

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

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

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

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

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

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

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

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

i El cierre de la empresa podría repercutir de forma significativa en el valor de mercado.

El valuador deberá por tanto informar sobre su repercusión, ya sea de forma individual o como una combinación de uno o más de los siguientes supuestos especiales:

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

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

1) los supuestos sobre el rendimiento comercial y
2) las previsiones de rendimiento comercial que difieren sustancialmente de las expectativas actuales del mercado.

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

i El contenido adicional de los informes deberá incluir:

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

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

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

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

iii Cuando se solicite una valoración de acuerdo con el supuesto especial de que las obras habían concluido a fecha de la valoración, el valor a indicar vendrá determinado por las condiciones del mercado existentes en dicha fecha de valoración. Cuando se solicite una valoración de acuerdo con el supuesto especial de que las obras concluirán en una fecha futura y la fecha de valoración concuerde con dicha fecha futura, se recuerda al valorador que deberá desarrollar e informar de la opinión de valor de acuerdo con la proyección.

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

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

NDV 204 Valoración de inmuebles individuales ligados a una actividad económica

Contenido

10. Antecedentes
20. Términos utilizados en esta norma
30. El método de capitalización de rentas
40. Supuestos especiales de valoración
50. El enfoque de valoración de una entidad operativa perfectamente equipada
60. La evaluación del potencial comercial
70. Enfoque o método de valoración de inmuebles sin actividad mercantil
80. Prorrateo
90. Valoraciones realizadas con fines de inversión

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

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

10. Antecedentes

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

10.2 Esta norma solo se refiere a la valoración de un inmueble individual que se valora en base a su potencial económico.

10.3 Algunos inmuebles normalmente se compran y se venden en base a su potencial de actividad económica. Algunos ejemplos de estos inmuebles son: hoteles, bares, restaurantes, clubs nocturnos, estaciones de servicio, residencias de ancianos, casinos, cines, teatros y otros inmuebles destinados al entretenimiento. La característica esencial de este tipo de inmueble es que ha sido diseñado o adaptado para un uso específico, y la falta de flexibilidad resultante por lo general significa que el valor del interés inherente al inmueble está intrínsecamente ligado a los rendimientos que pueda obtener un propietario a partir de ese uso. Por tanto, el valor refleja el potencial rendimiento económico del inmueble.

Se puede contrastar con inmuebles genéricos, que pueden ser utilizados para una variedad de actividades mercantiles diferentes, tales como oficinas, uso industrial o comercial.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

10.4 Los ejemplos enumerados en el apartado 10.3 anterior no pretenden conformar una lista exhaustiva. Otro tipo de propiedades (como aparcamientos, centros de jardinería, incineradoras, etc.) también podrán valorarse mejor según su potencial rendimiento económico y desde el método de la rentabilidad. Es una cuestión que queda en manos del buen juicio del valuador, que habrá de tener en cuenta el tipo específico de propiedad, así como su forma y uso, y las circunstancias de mercado existentes en ese momento y su posible evolución futura.

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

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

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

20. Términos utilizados en esta norma

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

Beneficio neto ajustado

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

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

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

Rentabilidad sostenible futura (FMOP)

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

Facturación sostenible (FMT)

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

Renta de mercado

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

Valor de mercado

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

Entidad operativa

20.8 Una entidad operativa suele incluir:

a) el interés inherente a los terrenos y edificaciones
b) el inventario de mercancías, que habitualmente incluye equipos, accesorios, muebles y las instalaciones y
c) la percepción del mercado sobre el potencial comercial, así como la capacidad que se le presupone para obtener/renovar las licencias, las autorizaciones, los certificados y los permisos existentes. Normalmente se excluyen los bienes consumibles y las existencias.

Fondo de comercio personal (del operador actual)

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

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

Gestor razonablemente eficiente (REO)

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

Capital del arrendatario

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

Inmuebles ligados a una actividad económica

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

Potencial de negocio del inmueble

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

30. El método de capitalización de rentas

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

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

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

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

Paso 4:

a) Al objeto de evaluar el valor de mercado del inmueble, la rentabilidad sostenible futura (FMOP) se capitaliza a una tasa de capitalización (yield) adecuada que refleja los riesgos y las ventajas inherentes al inmueble y su potencial económico. Si existen datos de transacciones comparables realizadas en ese mercado, estas deben analizarse y aplicarse.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

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

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

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

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

40. Supuestos especiales de valoración

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

Los supuestos especiales utilizados habitualmente son:

a) los que toman como base que la actividad económica ha cesado y que no se proporcionaron a los compradores o arrendatarios potenciales la cuenta de resultados y el balance de situación.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

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

50 El enfoque de valoración de una entidad operativa perfectamente equipada

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

50.2 Sin embargo, debe tenerse en cuenta que este supuesto no significa necesariamente que todo el inventario de mercancías deba incluirse en la valoración del inmueble. Por ejemplo, cabe la posibilidad de que ciertos equipos sean titularidad de terceros y que, por tanto, no formen parte del interés objeto de valoración. Debe hacerse constar en el informe cualquier supuesto que se establezca acerca de la inclusión del inventario de mercancías en la valoración.

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

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

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

60. La evaluación del potencial comercial

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

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

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

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

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

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

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

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

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

60.9 Cuando se está desarrollando una actividad económica en el inmueble y se espera que esta continúe en el futuro, deberá expresarse la valoración de la siguiente forma: «El valor de mercado [o renta de mercado] como una entidad operativa totalmente equipada teniendo en cuenta el potencial económico supeditado a cualquier supuesto o supuesto especial acordado entre las partes... [que debe exponerse claramente]».

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

70. Enfoque o método de valoración de inmuebles sin actividad mercantil

70.1 El proceso de valoración de un inmueble sin actividad económica es el mismo que el descrito en la sección 50; no obstante, en los casos en los que el inmueble esté desocupado, ya sea tras el cese de la actividad económica o porque es un inmueble nuevo que no ha desarrollado todavía ninguna actividad económica, deberán establecerse otros supuestos. Por ejemplo, un inmueble desocupado puede haber sido desprovisto de la totalidad o de gran parte de su inventario de mercancías, o puede ser que, en el caso de un inmueble nuevo, este no haya puesto al día el inventario de mercancías, pero ambos inmuebles podrían no obstante ser valorados teniendo en cuenta su potencial comercial.

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

70.3 Cuando el inmueble esté desocupado, en la valoración se indicará: «El valor de mercado [o renta de mercado] del inmueble sin actividad económica teniendo en cuenta el potencial comercial supeditado a los siguientes supuestos especiales ... [que debe exponerse claramente]».

80. Prorrateo

80.1 El valuador puede necesitar hacer o se le puede requerir que haga un prorrateo indicativo de una valoración o del precio de una transacción, destinado a:

a) un análisis comparativo
b) su inclusión en estados financieros en cumplimiento de las normas de contabilidad aplicables
c) préstamos garantizados o
d) fines fiscales.

80.2 Ese prorrateo del valor de mercado normalmente hará referencia a:

a) los terrenos y las edificaciones que reflejan el potencial económico y
b) el inventario de mercancías**.**

80.3 A la hora de considerar el prorrateo del precio de una transacción, especialmente donde la venta se produzca a través de la transferencia de la participación en una sociedad limitada, el valuador debe proceder con cautela ya que la transacción puede, además de lo que establece el párrafo 80.2, reflejar lo siguiente:

a) las existencias, los bienes consumibles y el dinero efectivo
b) intangibles y
c) las obligaciones o pasivos tales como salarios, impuestos, deudas, etc.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

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

90. Valoraciones realizadas con fines de inversión

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

90.2 Al valorar una inversión relativa a un inmueble ligado a una actividad económica, el valuador deberá evaluar la facturación sostenible (FMT) y la rentabilidad obtenible futura (FMOP), tal y como se indica en el párrafo 30.1. También es necesario evaluar la renta de mercado del inmueble al objeto de determinar la seguridad del flujo de ingresos y el potencial de crecimiento. La renta por abonar y la revisión aplicable serán determinadas en función de las condiciones del contrato de arrendamiento existente o del que haya sido propuesto.

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

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

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

Normas sobre Activos Industriales Maquinaria, Planta y Equipo 300

NDV 301 Maquinaria, Planta y Equipo

Contenido

10. Visión general
20. Introducción
30. Las instalaciones y los equipos que se incluyen habitualmente en la valoración del interés inherente a un inmueble
40. Valoración de instalaciones y equipos por separado
50. Bases de Valor
60. Enfoques y Métodos de Valuación
70. Enfoque de comparación
80. Enfoque basado en el ingreso
90. Enfoque del Coste
100. Consideraciones Especiales para Instalaciones y maquinaria
110. Acuerdos de Financiación
120. Consideraciones importantes
130. Medidas normativas

10. Visión general

10.1. Los principios contenidos en las Normas Generales son aplicables a valuaciones de instalaciones y maquinaria. Este estándar sólo incluye modificaciones, principios adicionales o ejemplos específicos de cómo se aplican las Normas Generales a valuaciones para las cuales se aplica este estándar.

20. Introducción

20.1. Los elementos de las instalaciones y maquinarias (que a veces pueden clasificarse como un tipo de bienes muebles) son activos tangibles que una entidad suele tener para su uso en la fabricación/suministro o producción de bienes o servicios, para alquiler por otros o para fines administrativos y que se espera que se utilicen durante un período de tiempo.

20.2. Para el arrendamiento de equipamiento y maquinaria, el derecho de utilizar un elemento de equipamiento y maquinaria (como un derecho derivado de un contrato de arrendamiento) también seguiría las directrices de este estándar. También debe tenerse en cuenta que el "derecho de uso" de un activo podría tener una vida diferente a la vida de servicio41 (que toma en cuenta tanto el mantenimiento preventivo como predictivo) de las máquinas y maquinarias subyacentes en sí y, en tales circunstancias, la esperanza de vida de servicio debe ser establecida.

20.3. Los activos para los cuales el mayor y mejor uso es “en uso” como parte de un grupo de activos deben valuarse usando supuestos consistentes. Cuando los activos que forman parte de un sub-sistema puedan razonablemente ser separados en forma independiente del sistema principal, los sub-sistemas pueden ser valuados en forma separada, haciendo los consecuentes supuestos sobre los sub-sistemas. Esto también caerá en cascada a los sub sub-sistemas y demás.

20.4. Los activos intangibles quedan fuera de la clasificación de activos de instalaciones y maquinaria. Sin embargo, un activo intangible puede tener impacto sobre el valor de activos

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

de instalaciones y maquinaria. Por ejemplo, el valor de patrones y matrices frecuentemente está inextricablemente ligado a derechos de propiedad intelectual. El software operativo, la información técnica, 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 instalaciones y maquinaria, dependiendo de si están incluidos o no en la valuación. En tales casos, el proceso de valuación incluirá la consideración de la inclusión de activos intangibles y su impacto en la valuación de los activos de instalaciones y maquinaria.

20.5. Una valuación de instalaciones y maquinaria normalmente requerirá la consideración de una gama de factores relacionados con el activo en sí, su entorno y potencial físico, funcional y económico. Por lo tanto, todos los valuadores de instalaciones y maquinaria normalmente deberían inspeccionar los activos en estudio para verificar las condiciones de las instalaciones y también para determinar si la información que les ha sido proporcionada es útil y relacionada con los activos que se valúan. Los ejemplos de factores que puede ser necesario considerar bajo cada una de estas categorías incluyen los siguientes:

a. Relacionados con el activo:

i. la especificación técnica del activo,
ii. las vidas útil, económica o efectiva remanentes, considerando tanto mantenimiento preventivo como predictivo,
iii. la condición del activo, incluyendo su historia de mantenimiento,
iv. cualquier obsolescencia funcional, física o tecnológica,
v. si el activo no se valúa en su ubicación actual, los costes de desmantelamiento y remoción, y cualquier coste asociado con la ubicación en sitio del activo, tal como instalación y re-puesta en marcha de los activos a su estado óptimo,
vi. para equipamiento y maquinaria que se usa para finalidades de arrendamiento, las opciones de renovación del alquiler y otras posibilidades de terminación del contrato,
vii. cualquier pérdida potencial de un activo complementario, e.g., la vida de operación de una máquina se puede acortar por la duración del contrato sobre el edificio en el que se ubica,
viii. costes adicionales asociados con equipo adicional, transporte, instalación y puesta en marcha, etc., y
ix. en casos en que no se disponga de costes históricos para el equipamiento y maquinaria que puede residir dentro de una instalación durante la construcción, el valuador puede tomar referencias al contrato de Ingeniería, Suministro, Construcción (EPC).

b. Relacionadas con el entorno.

i. la ubicación en relación con la fuente de materias primas o mercados para los productos. La conveniencia de una ubicación puede también tener una vida limitada, e.g. donde las materias primas son finitas o donde la demanda es transitoria
ii. el impacto de cualquier legislación ambiental o de otro tipo que o restrinja el uso o imponga costes adicionales de operación o de desmantelamiento,
iii. las substancias radioactivas que puedan encontrarse en cierto equipamiento y maquinaria tienen serio impacto si no se usan o desechan adecuadamente. Esto tendrá un mayor impacto en las consideraciones de gastos y ambientales,
iv. los desechos tóxicos que pueden ser químicos en estado sólido, líquido o gaseoso deben almacenarse o eliminarse de forma profesional. Esto es crítico para todo tipo de manufactura industrial, y

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

v. las licencias para operar ciertas máquinas en ciertos países pueden tener restricciones.

c. Relacionadas con la economía:

i. la rentabilidad real o potencial del activo basada en la comparación de los costes de operación con ingresos o ingresos potenciales,
ii. la demanda por el producto manufacturado por la planta en relación con factores macro y micro económicos que pudieran tener impacto sobre la demanda, y
iii. la posibilidad de que el activo sea dedicado a un uso más rentable que el actual (e.g., mayor y mejor uso).

20.6. Las valuaciones de instalaciones y maquinaria deberían reflejar el impacto de todas las formas de obsolescencia sobre el valor.

20.7. Para cumplir con el requisito de identificar el activo o la obligación que se ha de valorar conforme lo estipula la NDV 101 Alcance del Trabajo, en la medida en que esto impacte el valor, debe tomarse en cuenta el grado en el que el activo está ligado a, o integrado con, otros activos. Por ejemplo:

a. los activos pueden estar permanentemente ligados al suelo y no podrán ser retirados sin una considerable demolición o bien del activo o de cualquier estructura o edificio que lo rodee.

b. una máquina individual puede ser parte de una línea de producción integrada en la cual su funcionalidad depende de otros activos,

c. un activo puede considerarse clasificado como un componente del bien inmueble (e.g., un sistema de calefacción, ventilación y aire acondicionado). En tales casos, será necesario definir claramente que es lo que ha de incluirse o excluirse en la valuación. Cualquier supuesto especial relacionado con la disponibilidad de cualquier activo complementario también debe determinarse (Ver así mismo el párrafo. 20.8).

20.8. Las instalaciones y maquinaria conectados con el suministro o provisión de servicios a un edificio con frecuencia están integrados dentro del edificio y, una vez instalados, no son separables de él. Estos elementos normalmente formarán parte de los bienes inmobiliarios. Los ejemplos incluyen instalaciones y maquinaria con la función primaria de suministrar electricidad, gas, calefacción, enfriamiento o ventilación a un edificio y maquinaria tal como los elevadores. Si el propósito de la valuación requiere que estos elementos se valúen en forma separada, el alcance de trabajo debe incluir una declaración en sentido de que el valor de estos elementos normalmente se incluiría dentro de los derechos de propiedad del inmueble y no puede realizarse por separado. Cuando se acometen distintas encomiendas de valuación para llevar a cabo la valuación de los bienes inmobiliarios y de activos de maquinaria en la misma ubicación, es necesario tener cuidado para evitar omisiones o doble registro.

20.9. Debido a la diversa naturaleza y transportabilidad de los elementos de instalaciones y maquinaria, se requerirán, normalmente, supuestos adicionales para describir la situación y circunstancias en las cuales se valúan los activos. A fin de cumplir con la NDV 101 Alcance del Trabajo, estos supuestos deben ser considerados e incluidos en el alcance del trabajo. Los ejemplos de suposiciones que pueden ser apropiadas en diferentes circunstancias incluyen:

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

a. Que los activos de instalaciones y maquinaria se valúan como un todo, en sitio y como parte de una entidad en operación,
b. Que los activos de instalaciones y maquinaria se valúan en conjunto, en sitio, pero bajo el supuesto de una empresa que aún no está en operación,
c. Que los activos de instalaciones y maquinaria se valúan como un todo, en sitio, pero bajo el supuesto de que la empresa está cerrada,
d. Que los activos de instalaciones y maquinaria se valúan en conjunto, en sitio, pero conforme al supuesto de que se trata de una venta forzosa,
e. Que los activos de instalaciones y maquinaria se valúan como piezas individuales para su remoción de la ubicación actual.

20.10. En algunas circunstancias, puede ser apropiado informar sobre más de un conjunto de supuestos, e.g., a fin de ilustrar el efecto del cierre de la empresa o la suspensión de operaciones sobre el valor de instalaciones y maquinaria.

20.11. Además de los requisitos mínimos del NDV 103 Informe de Valuación, el informe de valuación de instalaciones y maquinaria debe incluir referencias apropiadas a los aspectos abordados en el alcance del trabajo. El informe también debe incluir comentarios sobre el efecto en el valor reportado de cualesquiera activos tangibles o intangibles asociados que se hayan excluido del escenario actual o supuesto, e.g., software de operación para una máquina o la continuación del derecho de ocupación sobre el suelo en que se ubica el elemento.

20.12. Con frecuencia, las valuaciones de instalaciones y maquinaria se requieren para diferentes propósitos incluyendo información financiera, arrendamiento, préstamo garantizado, disposición, impuestos, litigios y procedimientos de quiebra.

20.13. Las instalaciones y los equipos constituyen una parte significativa de la clase de activos conocida como activos fijos materiales, pero con unas características especiales que los distinguen de la mayoría de bienes inmuebles. Este hecho influye en la metodología empleada para clasificar, estimar e indicar el valor de las instalaciones y los equipos. Las instalaciones y los equipos pueden estar ajenos a bienes inmuebles en su totalidad o en parte, y pueden ser susceptibles de ser desplazados o reubicados. Ciertos tipos de instalaciones y equipos pueden depreciarse a un ritmo lineal más o menos rápido que los bienes inmuebles debido al rápido cambio tecnológico de algunos sectores del mercado.

20.14. Las instalaciones y equipos se valoran habitualmente como una unidad operativa en combinación con otros activos, y también en relación con una valoración más general de una entidad comercial. Por consiguiente, mientras que la naturaleza de los activos correspondientes a instalaciones y equipos varía respecto a otras clases de activo, los valoradores tienen el deber de ser tan coherentes como sea posible a la hora de informar acerca de diferentes clases de activo. Las instalaciones y equipos también pueden valorarse para ser arrendados o servir como avales, lo que requiere otras consideraciones respecto al valor de mercado, incluido el concepto de ventas de activos in situ, o para ser retirados del lugar de trabajo (en parte o en su totalidad).

20.15. En líneas generales, las instalaciones y los equipos pueden dividirse en tres categorías:

a. Instalaciones:

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

Son los activos que se combinan con otros y que pueden incluir elementos que forman parte de una infraestructura industrial, de servicios públicos, de instalaciones de servicios de construcción, de edificios especializados y de maquinaria y equipos que conforman un conjunto.

b. Maquinaria:

Una máquina o tecnología individual configurada o un conjunto, flota o sistema de máquinas/tecnologías configuradas (incluidos activos móviles como vehículos, trenes, barcos o aeronaves) que pueden emplearse, instalarse u operarse de forma remota en relación con los procesos industriales o comerciales de un usuario, o con la actividad comercial o con el sector empresarial de un usuario (una máquina es un aparato utilizado para un proceso específico).

c. Equipos:

Término colectivo que designa otros activos tales como maquinaria diversa, herramientas, muebles, accesorios e instalaciones, instalaciones comerciales accesorias, tecnología y equipos diversos y herramientas sueltas que se utilizan en la operación diaria de la empresa o entidad.

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

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

20.18. En una valoración realizada para ser incluida en los estados financieros, el tratamiento de los activos fijos en las cuentas de la entidad normalmente ofrecerá alguna orientación sobre los elementos concretos de las instalaciones y de los equipos que pueden ser valorados de forma independiente. No obstante, en muchos casos, el valorador deberá aclarar con el cliente y con sus asesores qué elementos de las instalaciones y de los equipos deben incluirse en la valoración. Será necesario considerar, además, los ajustes de aspectos como los parámetros del mercado, la utilización de los activos, las valoraciones basadas en los ingresos y ajustes por obsolescencia. Se aconseja encarecidamente realizar las consultas pertinentes al respecto en el momento de la contratación.

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

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

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

30.1 Son los siguientes:

a. los elementos asociados a la provisión de servicios al inmueble (gas, electricidad, agua, drenaje, protección contra incendios y seguridad)
b. los equipos de calefacción, agua caliente y aire acondicionado que no sean parte integrante de cualquier proceso y
c. las estructuras y las instalaciones que no son parte integrante de los equipos de procesamiento, por ejemplo, las chimeneas, los cuartos de las instalaciones y las vías de ferrocarril.

30.2 En ocasiones, los elementos que son valorados habitualmente junto con los terrenos y las edificaciones están sujetos al interés de un tercero, por ejemplo, un acuerdo o un arrendamiento financieros (véase la sección 5). El valorador debe extremar las precauciones en tales casos y solicitar el asesoramiento del cliente y de sus asesores en relación con el tratamiento de este tipo de activos, el cual puede variar en función de la legislación y la jurisdicción. En estos casos, la valoración y el informe pueden requerir supuestos especiales que deberán ser acordados por escrito en el momento de la contratación.

40. Valoración de instalaciones y equipos por separado

40.1 Las instalaciones y los equipos que son valorados independientemente del inmueble pueden dividirse en varias categorías de activos. A menudo los «activos fijos» vienen definidos por las normas de contabilidad en vigor en el país o estado en cuestión. Es posible que haya que identificar y valorar por separado las diferentes categorías dependiendo de la finalidad de la valoración.

40.2 A continuación se citan algunos ejemplos de «activos fijos»:

a) las instalaciones y los equipos de procesamiento y de producción
b) las infraestructuras de comunicación
c) la exploración, la minería y los metales
d) los vehículos, trenes, barcos y aviones
e) los equipos informáticos, la tecnología y el mobiliario de oficina
f) las instalaciones móviles
g) la salud, la educación y la defensa
h) la producción general
i) los suministros.

40.3 Los valoradores de instalaciones y equipos valoran también muchos de los elementos que no pueden ser considerados como activos fijos, como:

a) el software, las licencias y las autorizaciones de equipos informáticos y tecnológicos
b) los repuestos y bienes consumibles
c) el inventario (existencias)
d) los elementos especialmente concebidos para el producto (como por ejemplo moldes, plantillas y troqueles)

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

e) el trabajo en curso.

40.4 Aunque los intangibles no se consideran instalaciones ni equipos, las dos clases de activos a menudo operan en sintonía, lo cual puede repercutir en sus valores discretos y/o compuestos. En tales casos, el valorador debe establecer los supuestos adecuados a este efecto (preferiblemente en la fase de contratación) antes de presentar el informe sobre la valoración. Los valoradores deben ser asimismo conscientes del hecho de que la definición de intangibles puede variar en función de la ley, la praxis local y los acuerdos en materia de contabilidad. Deberá prestarse especial atención a los activos correspondientes a instalaciones y equipos que se valoren y formen parte (o estén relacionados con ellos) de intangibles, empresas comerciales, autorizaciones, software, permisos, flujos de ingresos, regalías y otros derechos de propiedad intelectual cuando se requiera una combinación de los enfoques de coste de reposición, de capitalización de rentas y de mercado.

50. Bases de Valor

50.1. De conformidad con la NDV 104 Bases de Valor, el valuador debe seleccionar la(s) base(s) apropiada(s) al valuar instalaciones y maquinaria.

50.2. Usar la(s) base(s) de valor apropiada(s) y la(s) premisa(s) asociadas (ver NDV 104 Bases de Valor), es particularmente crucial en las valuaciones de instalaciones y maquinaria ya que las diferencias en valor pueden ser marcadas, dependiendo de si un elemento de instalaciones y maquinaria se valúa según una premisa de “en uso”, liquidación ordenada o liquidación forzosa (ver NDV 104 Bases de Valor). El valor de la mayoría de instalaciones y maquinaria es particularmente sensible a diferentes premisas de valor.

50.3. Un ejemplo de las condiciones de liquidación forzosa es cuando los activos han de ser retirados de una propiedad en un marco de tiempo que impide la comercialización adecuada a causa de que un contrato de arrendamiento está siendo terminado. El impacto de estas circunstancias sobre el valor requiere cuidadosa consideración. Para informar sobre el valor al que probablemente se realizarán, será necesario considerar cualquier alternativa a una venta desde la ubicación actual, tal como la posibilidad y el coste de retirar los elementos a otra ubicación para su disposición dentro del tiempo disponible y cualquier disminución del valor debida al movimiento de los elementos desde su localización de trabajo.

60. Enfoques y Métodos de Valuación

60.1. Los tres enfoques principales de valuación descritos en las NDV pueden aplicarse a la valuación de instalaciones y maquinaria dependiendo de la naturaleza de los activos, la información disponible, y los hechos y circunstancias que rodean la valuación.

70. Enfoque de comparación

70.1. Para clases de instalaciones y maquinaria que son homogéneas, e.g., vehículos de motor y ciertos tipos de equipo de oficina o maquinaria industrial, el enfoque de comparación es comúnmente usado ya que puede haber suficiente información sobre ventas recientes de activos similares.

Sin embargo, muchos tipos de instalaciones y maquinaria son especializados y la evidencia sobre ventas directas de tales artículos no estará disponible, debe tenerse cuidado al ofrecer una

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

opinión de valor con el enfoque basado en el ingreso o en el coste cuando la información de mercado disponible es pobre o inexistente. En tales circunstancias puede ser apropiado adoptar o el enfoque basado en el ingreso o el enfoque del coste a la valuación.

80. Enfoque basado en el ingreso

80.1. El enfoque basado en el ingreso en la valuación de instalaciones y maquinaria puede ser usado cuando es posible identificar flujos de caja específicos para el activo o para un grupo de activos complementarios, e.g., donde un grupo de activos que forman una instalación de proceso está operando para producir un bien comercializable. Sin embargo, algunos de los flujos de caja pueden ser atribuibles a activos intangibles y ser difíciles de separar de la contribución del flujo de caja de las instalaciones y maquinaria. El uso del enfoque basado en el ingreso no es normalmente práctico para muchos elementos individuales de instalaciones y maquinaria; sin embargo, puede utilizarse al evaluar la existencia y cuantificación de obsolescencia económica para un activo o grupo de activos.

80.2. Cuando se utiliza un enfoque basado en el ingreso para valuar instalaciones y maquinaria, la valuación debe considerar los flujos que se espera habrán de ser generados a lo largo de la vida del(os) activo(s) así como el valor del activo al final de su vida. Debe ejercerse cuidado cuando las instalaciones y maquinaria se valúan conforme al enfoque basado en el ingreso para asegurar que se excluyen los elementos de valor relativos a activos intangibles, fondo de comercio y otros activos contribuyentes.

90. Enfoque del Coste

90.1. El enfoque del coste comúnmente se adopta para instalaciones y maquinaria, particularmente en el caso de activos individuales que son especializados o para instalaciones de uso especial. El primer paso es estimar el coste que para un agente en el mercado representa reponer el activo objeto haciendo referencia al menor entre el coste de reproducción y el coste de reposición. El coste de reposición es el coste de obtener un activo alterno con utilidad equivalente; éste puede ser o un equivalente moderno que provea la misma utilidad o el coste de reproducir una réplica exacta del activo objeto. Después de concluir sobre un coste de reposición, el valor debería ajustarse para reflejar el impacto sobre el valor de la obsolescencia física, funcional, tecnológica y económica. En todo caso, los ajustes hechos a cualquier coste de reposición deberían diseñarse para producir el mismo coste que el activo moderno equivalente desde un punto de vista de la producción y la utilidad.

90.2. Los costes reales incurridos por la entidad en la adquisición o construcción de un activo pueden ser apropiado para ser usados como el coste de reposición de un activo bajo ciertas circunstancias. Sin embargo, antes de usar esa información de coste histórico, el valuador debería considerar lo siguiente:

a. Momento de los gastos históricos: Los costes reales de una entidad, si no fueron realizados recientemente, pueden no ser pertinentes, o pueden requerir ajustes por inflación/indexación a un equivalente en la fecha de valuación, debido a cambios en los precios de mercado. Inflación/deflación u otros factores.

b. La base de valor: Debe tenerse cuidado al adoptar el costeo y margen de ganancias de un agente particular en el mercado, ya que pueden no representar lo que los agentes en el mercado podrían haber pagado. El valuador también debe considerar la posibilidad de que los costes en que incurrió la entidad podrían no ser los históricos en su naturaleza debido a contabilización

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

anterior a la compra o a la compra de activos instalaciones y maquinaria usados. En cualquier caso, los costes históricos deben ser actualizados según su tendencia usando índices apropiados.

c. Costes específicos incluidos: El valuador debe considerar la inclusión de todos los costes significativos y si esos costes contribuyen al valor del activo y, para algunas bases de valor, una cuantía de utilidad sobre los costes en que se ha incurrido podría ser apropiada.

d. Componentes externos al mercado: Cualesquiera costes, descuentos o reembolsos en que no hubiera incurrido, o hubieran estado disponibles para agentes típicos de mercado deberían ser excluidos.

90.3. Una vez establecido el coste de reposición, deben ser hechas deducciones para reflejar la obsolescencia física, funcional, tecnológica y económica según sea aplicable (ver NDV 105 Enfoques y Métodos de Valuación, sección 80).

Método Coste-a-Capacidad

90.4. Conforme al método de coste-a-capacidad, el coste de reposición de un activo con una capacidad actual o requerida puede determinarse a partir del coste de un activo similar con una capacidad diferente.

90.5. El método de coste-a-capacidad generalmente se usa en una de dos formas:

a. para estimar el coste de reposición para un activo o activos con una capacidad cuando se conocen los costes de un activo o activos con diferente capacidad (como cuando la capacidad de dos activos puede ser sustituida por un único activo con un costo conocido), o

b. para estimar el coste de reposición por un activo moderno equivalente con capacidad que cumple con la demanda previsible, cuando el activo objeto tiene capacidad excesiva (como un medio de medir el castigo por falta de utilidad que ha de aplicarse como parte de un ajuste por obsolescencia económica).

90.6. Este método sólo puede usarse como vía de verificación, a menos que exista una planta de comparación exacta de la misma capacidad de diseño ubicada dentro de la misma área geográfica.

90.7. Se hace notar que la relación entre costes y capacidad frecuentemente no es lineal, así que también puede requerirse alguna forma de ajuste exponencial.

100. Consideraciones Especiales para Instalaciones y maquinaria.

100.1. La siguiente sección Acuerdos de Financiación se ocupa de una lista no exhaustiva de tópicos pertinentes para la valuación de instalaciones y maquinaria.

110. Acuerdos de Financiación

110.1. Generalmente, el valor de un activo es independiente de cómo es financiado. Sin embargo, en algunas circunstancias, puede ser necesario considerar la forma en que los elementos de instalaciones y maquinaria se financian y la estabilidad de esa financiación en la valuación.

110.2. Un ítem de instalaciones y maquinaria puede estar sujeto a un acuerdo de arrendamiento o de financiación. Por ello, el activo no puede ser vendido sin que se cubra al

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

prestamista o al arrendador cualquier saldo pendiente conforme al acuerdo de esa financiación. Dependiendo del propósito de la valuación, puede ser apropiado identificar cualesquiera activos no gravados y reportar sus valores por separado de los de los activos gravados.

110.3. Los artículos de instalaciones y maquinaria que están sujetos a arrendamientos operativos son propiedad de terceros y por lo tanto no están incluidos en una valuación de los activos del arrendatario, sujeto a que el arrendamiento satisfaga ciertas condiciones. Sin embargo, puede que sea necesario que tales activos sean registrados ya que su presencia podría impactar sobre el valor de los activos propios usados conjuntamente. En todo caso, antes de acometer una valuación, el valuador debería establecer (conjuntamente con el cliente y/o sus asesores) si los activos están sujetos a un arrendamiento operativo, arrendamiento financiero o préstamo, u otro préstamo garantizado. La conclusión en torno a esto y para el más amplio propósito de la valuación dictará entonces la base y metodología de valuación apropiadas.

110.4. Resulta frecuente que las instalaciones y los equipos estén sujetos a acuerdos de arrendamiento o de financiación. Tales acuerdos basados en el activo o respaldados por él van desde sencillos contratos de compras a plazos hasta contratos de financiación complejos y transfronterizos. Por ello, los valuadores deberán establecer la base que deberá emplearse en el informe, así como los supuestos especiales en el momento de la contratación, o acordar y documentar los supuestos a medida que avanza la instrucción.

110.5. En concreto, el valuador deberá tener en cuenta las condiciones del contrato de alquiler/ financiación, las partes interesadas y las circunstancias comerciales más amplias, y deberá colaborar con otros asesores en este sentido.

110.6. Las Normas Internacionales de Información Financiera, las normas nacionales y las normas de los reguladores de préstamos con respecto al tratamiento de los activos arrendados/financiados están sujetas a revisiones y cambios periódicos. Los valuadores deben establecer claramente el fundamento y el alcance de la instrucción propuesta relativa a tales normas con el fin de garantizar que el asesoramiento en materia de valoraciones resultante es adecuado a las circunstancias concretas del informe.

110.7. Modificaciones recientes en la contabilidad requieren que las instalaciones y equipos se valoren como componentes de un instrumento financiero más amplio, incluidas las opiniones sobre la asignación de valores residuales futuros. Del mismo modo, las provisiones contables correspondientes a pérdidas derivadas de préstamos requerirán estimaciones prospectivas de los valores de mercado de las instalaciones y equipos dentro de provisiones financieras más generales. Por lo tanto, será necesaria la estrecha colaboración con clientes y auditores, así como el uso de habilidades de valoración adicionales; los valuadores deberán ser muy claros a la hora de preparar sus condiciones de contratación.

120. Consideraciones importantes

120.1 A la hora de valorar instalaciones y equipos con base en el valor de mercado, la norma requiere una indicación de si la valoración presupone que los activos se mantendrán en su lugar operativo o si se valoran en base a su retirada (en su conjunto o como elementos individuales). También puede ser necesario establecer otros supuestos, dependiendo de la finalidad de la valoración.

Entre los ejemplos figuran:

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

• la forma en que las instalaciones y equipos van a ser comercializados (por ejemplo, en su conjunto o como elementos individuales)
• el método de venta supuesto
• las cuestiones y limitaciones medioambientales
• las posibles restricciones sobre el método de venta (por ejemplo, las condiciones del arrendamiento impiden la venta en una subasta)
• si el comprador o el vendedor van a asumir los costes de desmantelamiento y de retirada
• si se ha previsto el coste de reposición del inmueble después de la retirada y, si es así, quién asumirá ese coste.

120.2 Si se realiza una valoración con vistas a enajenar las instalaciones y los equipos independientemente del inmueble en el que están situados, puede haber restricciones en cuanto al tiempo disponible para su comercialización y retirada; por ejemplo, si el contrato de arrendamiento está próximo a su vencimiento o si viene determinado por un hecho anterior (como por ejemplo insolvencia). Si el valuador considera que este plazo de tiempo resulta inadecuado para la correcta comercialización, a tenor de lo definido en el marco conceptual del valor de mercado, es posible que deba establecer un supuesto especial en el marco del informe. Sin embargo, el valuador debe siempre informar del valor de mercado de referencia, en primer lugar, seguido del asesoramiento comercial en relación con el precio de venta probable y otras circunstancias más amplias. El valuador no debe describirlo como un valor de «venta forzosa», a menos que el empleo de tal término se requiera de acuerdo con la jurisdicción en la que el valuador presenta el informe. Aunque con frecuencia se solicitará a los valuadores que preparen valoraciones para ventas forzosas o liquidaciones, estos términos tienen interpretaciones muy amplias y varían según jurisdicciones. Por eso, la adopción de un valor de mercado basado en supuestos (razonables) de mercado habituales debería ser el enfoque principal, seguido de supuestos especiales consensuados y su efecto sobre el valor.

120.3 Si, en opinión del valuador, no existe ninguna restricción a fecha de valoración, pero el cliente solicita asesoramiento sobre la repercusión que dicha restricción pudiera tener en el plazo de comercialización, se puede establecer en el informe un valor de mercado sujeto a un supuesto especial que esclarezca la restricción temporal presupuesta y los motivos de la misma, siempre y cuando el informe también sugiera, en primera instancia,

el valor de mercado sin restricciones. Esto resulta especialmente importante en relación con préstamos basados en activos, ejecuciones hipotecarias o instrucciones relativas a la insolvencia.

120.4 Muchas de las exigencias en materia de inspección señaladas en las normas pueden ser fácilmente adaptadas a las instalaciones y los equipos. Para realizar una valoración, el valuador debe primero establecer determinadas cuestiones tales como el tipo, la especificación, capacidad y finalidad de los elementos que hay que valorar y, a continuación, examinar cuestiones tales como la antigüedad, eficiencia, estado, obsolescencia funcional y económica, así como la vida económica útil total estimada y restante. Cuando el valuador opine in situ sobre el valor de mercado, deberá ser muy específico sobre el razonamiento y metodología utilizados; es decir, si el valor se basa, parcial o totalmente, en el potencial de ganancias de las instalaciones y equipos. Cuando el valuador opine sobre el valor de mercado de instalaciones y equipos que se quedarán en el bien inmueble, deberá ser muy específico sobre el razonamiento y método(s) utilizados.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

120.5 Al igual que sucede en la valoración de otras clases de activos y teniendo en cuenta la, a menudo, amplia y compleja variedad de instalaciones y equipos (y los sectores de mercado en que se enmarcan), normalmente resultará poco eficiente (y a veces imposible) para el valuador establecer todos y cada uno de los hechos que podrían incidir en la valoración. Es por ello que el alcance de las investigaciones llevadas a cabo por el valuador y los supuestos que se exponen en la valoración deberán ser concretados con el cliente en el momento de la contratación (en la medida en que puedan ser razonablemente previstos) e incluirse en el informe. Esto es especialmente importante cuando se utilizan valores de mercado en relación con préstamos garantizados o con otros tipos de financiación, o cuando hay una operación prevista respecto a las instalaciones y equipos objeto de la valoración.

120.6 De forma análoga, habrá ocasiones en que los factores que incidan sobre otras clases de activos (por ejemplo, terrenos y edificaciones) afecten también a la valoración de las instalaciones y los equipos. Entre los ejemplos figuran los contratos de arrendamiento de breve duración, las propuestas de remodelación o una contaminación del terreno y de las instalaciones que requeriría que se descontaminaran antes de retirarse.

130. Medidas normativas

130.1 Con frecuencia la actividad industrial está sujeta a legislaciones y normativas específicas. El incumplimiento de estos imperativos legales puede conllevar la suspensión del derecho a utilizar las instalaciones y los equipos en cuestión. Muchos de ellos son específicos de las instalaciones y del proceso que está siendo considerado y de legislaciones y normativas nacionales y locales más amplias. Si bien no se espera que los valuadores sean expertos en legislación, sí que han de tener una visión de conjunto de las cuestiones

legales que giran en torno a la clase de activo que se valora, y deberán ofrecerse para debatir y acordar la forma en que tales cuestiones pueden afectar a la valoración.

130.2 Cuando existan dudas sobre el cumplimiento de las normativas que afectan al valor de las instalaciones y los equipos, el valuador deberá tratar el asunto con el cliente y sus asesores y hacer referencia al resultado en el informe, ya sea acordando establecer supuestos en el informe o aludiendo a la conformidad de lo indicado por el cliente y por cualquier asesor de este.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

Normas Regionales

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR – USO RESTRINGIDO – PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

NORMA UPAV NU01

SOBRE VALUACIÓN DE INMUEBLESA EFECTOS DE GARANTÍA EN EL ÁMBITO DE LAS INSTITUCIONES DE CRÉDITO(2022)

Fecha de emisión:

13 de diciembre de 2022.

BORRADOR

 BORRADOR PARA COMENTAR - USO RESTRINGIDO - PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN

Índice

0. Preámbulo 3
1. Introducción 4
2. Glosario 5
3. Alcance de esta Norma UPAV 8
4. Principios de actuación ética en la valuación para garantía hipotecaria 9
5. Principios técnicos de la valuación para garantía hipotecaria 10
6. Términos de contratación 11
7. Documentación. 12
8. Comprobaciones 13
9. Bases de valor 14
10. Supuestos y supuestos especiales, condicionantes y advertencias 15
11. Metodología 17
12. Informe 19
13. Entrada en vigencia y revisión de la norma 22

BORRADOR

0. PREÁMBULO

La **Unión Panamericana de Asociaciones de Valuación (UPAV**) es una entidad privada que congrega Institutos, Sociedades, Asociaciones, Colegios y Federaciones de entidades de valuadores con carácter esencialmente técnico y sin fines lucrativos.

La **UPAV** agrupa organismos técnicos de valuación de los países de Ibero-América y delmundo, para intercambiar, promover y extender la práctica y los intereses generales dela profesión y trabajar por el mejoramiento de las normas, métodos, técnicas y procedimientos empleados en la valuación, así como por el comportamiento ético de losvaluadores.

A requerimiento de algunas de las asociaciones de valuadores de UPAV, la **Junta Directiva 2021-2022** decidió nombrar una comisión especializada para redactar esta Norma parael beneficio del ejercicio de la valuación.

La **Comisión** estuvo conformada por:

- José Alberto Beras (ITADO, República Dominicana)
- César Cantú (FECOVAL, México)
- Francesco Cavalli-Pappa (SCdA,Colombia)
- Teodosio Cayo (ASATCH, Chile)
- Leandro Escobar (ATASA, España)
- Robert Laurent (ICOVAL, Costa Rica)
- Germán Noguera (SCdA, Colombia)
- Frank Olivares (ITADO, República Dominicana)
- Eduardo Rottmann (IBAPE, Brasil)
- Carlos Samudio (IVAPPAN, Panamá)
- Julio Torres-Coto (FECOVAL, México)

En la redacción de la presente Norma, la Comisión se ha basado principalmente en la edición 2022 de las **Normas Internacionales de Valuación** (IVS 2022), además de en otros estándares internacionales, en normas de valuación vigentes procedentes de diversos países representados en la UPAV y en estándares editados por los valuadores de la UPAV.

BORRADOR

1. INTRODUCCIÓN

La presente Norma UPAV trata de establecer directrices generales en cuanto a la **valuación de bienes inmuebles a efectos de garantía en el ámbito de las instituciones decrédito**.

El derecho real más comúnmente utilizado para garantizar crédito bancario es el derechoreal de **hipoteca**, si bien pueden existir **figuras distintas** en función de cada ordenamientojurídico local.

El factor común de esas figuras consiste en que el acreedor tiene el poder de **recuperarel importe del crédito asumiendo el control de la garantía** en caso de incumplimiento delprestatario.

Pueden ofrecerse como garantía diferentes tipos de bienes y derechos. La presenteNorma UPAV sólo se refiere al caso en el que la garantía venga conformada por uno o más bienes inmuebles o derechos sobre dichos **bienes inmuebles**.

En todo caso, ha de recordarse que el **papel del valuador** consiste en la evaluación del valor del bien objeto de garantía, no en la determinación de la idoneidad de la concesión del crédito en sí mismo (lo cual corresponde a las atribuciones de la correspondienteentidad de crédito).

BORRADOR

2. GLOSARIO

Advertencia. Indicación en un informe de valuación cuando existe duda sobre alguno delos datos utilizados en el cálculo de los valores técnicos del bien objeto de valuación,siempre que esa duda no conlleve la aplicación de un condicionante.

Cliente. La palabra *"cliente"* se refiere a la persona, personas o entidad para la cual serealiza la valuación. Esto puede incluir *clientes* externos (e.g. cuando un valuador es contratado por un *cliente* tercero), así como clientes internos (es decir, valuaciones realizadas para un empleador).

Condicionante. Indicación en un informe de valuación cuando no se hayan podido realizar determinadas comprobaciones necesarias o no se haya dispuesto dedeterminados documentos requeridos para llevar a cabo la valuación.

Edificio. Cualquier tipo de construcción habitable, sólida, durable y apta para albergar uno o varios espacios destinados al desarrollo de cualquier actividad.

Elemento de edificio o unidad de edificio. Unidad física, funcional o registral, que formeparte de un edificio, o de un complejo, compuesto por más unidades destinadas almismo u otros usos y que sea susceptible de venta o renta individualizada.

Enfoque de valuación. Forma de estimar el valor que emplea uno o más métodos de valuación específicos.

Finca rústica. Terreno que se dedique o pueda dedicarse al desarrollo de una actividadextractiva, agraria (agrícola y/o ganadera) u otras actividades, tales como la cinegética,la transfromación de energía o la turística.

Garantía. Aquello que asegura y protege contra algún riesgo o necesidad. En el ámbitodel crédito, la garantía supone una segunda fuente de aseguramiento del pago al acreedor de lo debido por el deudor.

Inmueble. Tierras, edificios, caminos, construcciones y minas, junto con los adornos o artefactos incorporados, así como los derechos a los cuales atribuyan las leyes estaconsideración. Desde un punto de vista jurídico, los inmuebles lo pueden ser por naturaleza (tierra, minas, escoriales y canteras), por incorporación (edificios, caminos yconstrucciones; árboles, plantas y frutos y todo lo que esté unido al suelo con vocaciónde permanencia), por destino (objetos de uso u ornamentación; instrumentos destinadosa la explotación; abonos o construcciones flotantes destinadas a permanecer en un puntofijo del agua) o por analogía (derechos).

Institución de crédito. Entidad cuyo objeto principal consiste en la intermediación financiera mediante la captación de recursos para su colocación en forma de crédito.

Mandante o Solicitante. Persona natural o jurídica que solicita de manera formal lavaluación, y no necesariamente la que paga por ello.

Mayor y mejor uso. Uso de un bien que maximiza su potencial y que es posible, legalmente permitido y financieramente viable.

Método de valuación. Forma específica de estimar un valor dentro de los enfoques de valuación.

Principio de conformidad. Principio de valuación que establece que una valuación debe realizarse cumpliendo adecuadamente el conjunto normativo aplicable, de una forma que sea trazable y auditable contra ese conjunto normativo.

BORRADOR

Principio de finalidad. Principio de valuación que establece que la finalidad de la valuación condiciona el método y las técnicas de valuación a seguir. Los criterios ymétodos de valuación utilizados serán coherentes con la finalidad de la valuación.

Principio de independencia. Principio de valuación que establece que en la valuación nodeben existir conflictos de intereses o intereses contrapuestos presentes o futuros, de carácter permanente en el tiempo (no eterno), de forma que la opinión de valor no quedecondicionada por tales conflictos.

Principio de mayor y mejor uso. Principio de valuación que establece que el valor de uninmueble susceptible de ser dedicado a diferentes usos será el que resulte de destinarlo,dentro de las posibilidades legales y físicas, al económicamente más aconsejable, o, sies susceptible de ser construido con distintas intensidades edificatorias, será el queresulte de construirlo, dentro de las posibilidades legales y físicas, con la intensidad quepermita obtener su mayor valor.

Principio de oferta y demanda. Principio de valuación que establece que el valor del biendepende de la relación entre la oferta y la demanda del mercado al que pertenece.

Principio de probabilidad. Principio de valuación que establece que, ante varios escenarios o posibilidades de elección razonables, se elegirán aquellos que se estimenmás probables.

Principio de progresión y regresión. Principio de valuación que establece que un bien deinferiores atributos ubicado en un mercado con bienes mejores se ve influido positivamente en su valor (progresión), mientras que un bien de superiores atributos ubicado en un mercado con bienes peores se ve influido negativamente en su valor(regresión).

Principio de proporcionalidad. Principio de valuación que establece que los informes devaluación se elaborarán con la amplitud adecuada teniendo en cuenta la importancia yuso del objeto de valuación, así como su singularidad en el mercado.

Principio de temporalidad. Principio de valuación que establece que el valor de uninmueble es variable a lo largo del tiempo.

Principio de transparencia. Principio de valuación que establece que el informe devaluación de un inmueble deberá contener la información necesaria y suficiente para sufácil comprensión y detallar los supuestos y la documentación utilizados.

Terreno no urbanizable. Terreno incompatible con el desarrollo urbano, i.e. sobre el que (salvo excepciones) no se permite edificar, según la normativa urbanística aplicable.

Terreno urbanizable. Terreno que podrá llegar a ser edificado, según la normativaurbanística aplicable, pero que aún no cuenta con las dotaciones mínimas de urbanización (calle, acera, drenaje y alumbrado) y/o las conexiones básicas de suministros (agua y electricidad).

Terreno urbano. Terreno apto para ser edificado, según la normativa urbanística aplicable, que cuenta con unas dotaciones mínimas de urbanización (calle, acera, drenajey alumbrado), así como con conexiones básicas de suministros (agua y electricidad).

Usuario. Cualquier persona que pueda utilizar, de acuerdo a las normas aplicables, el informe de valuación.

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

BORRADOR

Valor hipotecario. Valor determinado por una valuación prudente de la comerciabilidad futura del inmueble, teniendo en cuenta los aspectos duraderos a largo plazo, las condiciones normales del mercado local, su uso en el momento de la valuación y susposibles usos alternativos.

Valor. Opinión resultante de un proceso de valuación. Se refiere al juicio del valuador delmonto estimado de valor de un inmueble consistente con una de las bases de valorestablecidas en las IVS.

Valuación. Acto o proceso de determinar una opinión o conclusión del valor de un inmueble sobre la base del valor establecido en una fecha específica de conformidad conIVS.

Valuador. Persona que posee las calificaciones, la capacidad y la experiencia necesariaspara ejecutar una valuación de manera objetiva, imparcial, ética y competente.

BORRADOR

3. ALCANCE DE ESTA NORMA UPAV

En aquellas jurisdicciones donde existan **normas de obligado cumplimiento**, esta NormaUPAV sólo servirá de referencia en tanto no entre en conflicto con las citadas normas locales.

Esta Norma UPAV se enmarca dentro de las **directrices generales de valuación establecidas en las IVS** (Normas Internacionales de Valuación) emitidas por el IVSC. Incluye modificaciones, requisitos adicionales o ejemplos específicos de cómo se aplicanlas normas generales para las valuaciones a las que resulta de aplicación.

BORRADOR

4. PRINCIPIOS DE ACTUACIÓN ÉTICA EN LA VALUACIÓN PARA GARANTÍA HIPOTECARIA

Los valuadores que actúen en el marco de esta Norma deberán cumplir con los principiosde actuación ética propugnados por la UPAV en su **Código Ético**:

1. **Profesionalidad**: sólo deben prestarse servicios para los cuales se cuente con la adecuada competencia y cualificación. Cuando las actividades a realizar rebasen los límites de la especialidad, debe solicitarse y documentarse la colaboración de terceros que sí cuenten con la competencia y la cualificación adecuadas.

2. **Confianza**: debe promoverse la reputación de la profesión valuatoria y reconocerse que una práctica y una conducta adecuadas resultan fundamentales para elmantenimiento de la confianza pública y de la sociedad en la profesión.

3. **Confidencialidad**: no debe divulgarse información confidencial o protegida sin laautorización previa oportuna, salvo en los supuestos en que el Derecho aplicable requiera lo contrario.

4. **Evitación de conflictos de interés**: deben establecerse todas y cada una de las medidas adecuadas para evitar conflictos de interés, en especial realizando las declaraciones correspondientes en su debido momento.

5. **Integridad**: debe actuarse siempre con honestidad e imparcialidad.

6. **Legalidad**: deben observarse los requisitos legales aplicables.

7. **Actualización**: debe buscarse la actualización regular de conocimientos sobre las normas aplicables.

8. **Responsabilidad profesional**: debe asumirse plena responsabilidad por las actividades realizadas, reconociendo y respetando los derechos e intereses de cualesquiera interesados, y prestando la debida atención a las consideraciones sociales ymedioambientales en todo momento.

9. **Responsabilidad financiera**: debe actuarse de manera honrada, transparente y fiable en todas las actuaciones de carácter financiero.

10. **Transparencia**: debe actuarse de manera transparente y accesible, sin engañar ni tratar de confundir, y presentando la documentación correspondiente u otro material queresulte relevante en un lenguaje claro e inteligible.

BORRADOR

5. PRINCIPIOS TÉCNICOS DE LA VALUACIÓN PARA GARANTÍA HIPOTECARIA

Dada la vocación de permanencia en el tiempo del crédito, en la valuación de inmueblesa efectos de garantía hipotecaria en el ámbito bancario, dentro de todos los principios generales aplicables, ha de subyacer el **principio de prudencia**, según el cual, ante varios escenarios o posibilidades de elección igualmente probables, se elegirá el que dé comoresultado un valor más conservador, en tanto que garantice la operación crediticia.

Todo ello, sin dejar de considerar los **demás principios** que interactúan de forma sinérgica, tales como:

- **Conformidad**: una valuación debe realizarse cumpliendo adecuadamente el conjunto normativo aplicable, de una forma que sea trazable y auditable contra ese conjunto normativo.
- **Finalidad**: la finalidad de la valuación condiciona el método y las técnicas devaluación a seguir. Los criterios y métodos de valuación utilizados serán coherentes con la finalidad de la valuación.
- **Independencia**: en la valuación no deben existir conflictos de intereses o intereses contrapuestos presentes o futuros, de carácter permanente en el tiempo (noeterno), de forma que la opinión de valor no quede condicionada por tales conflictos.
- **Mayor y mejor uso**: el valor de un inmueble susceptible de ser dedicado a diferentes usos será el que resulte de destinarlo, dentro de las posibilidadeslegales y físicas, al económicamente más aconsejable, o, si es susceptible de serconstruido con distintas intensidades edificatorias, será el que resulte de construirlo, dentro de las posibilidades legales y físicas, con la intensidad que permita obtener su mayor valor.
- **Oferta y demanda**: el valor del bien depende de la relación entre la oferta y lademanda del mercado al que pertenece.
- **Probabilidad**: ante varios escenarios o posibilidades de elección razonables, se elegirán aquellos que se estimen más probables.
- **Progresión y regresión**: un bien de inferiores atributos ubicado en un mercado con bienes mejores se ve influido positivamente en su valor (progresión), mientrasque un bien de superiores atributos ubicado en un mercado con bienes peores seve influido negativamente en su valor (regresión).
- **Proporcionalidad**: los informes de valuación se elaborarán con la amplitud adecuada teniendo en cuenta la importancia y uso del objeto de valuación, asícomo su singularidad en el mercado.
- **Temporalidad**: el valor de un inmueble es variable a lo largo del tiempo.
- **Transparencia**: el informe de valuación de un inmueble deberá contener la información necesaria y suficiente para su fácil comprensión y detallar los supuestos y la documentación utilizados.

BORRADOR

6. TÉRMINOS DE CONTRATACIÓN

En la valuación de bienes inmuebles a efectos de garantía en el ámbito de las instituciones de crédito pueden existir **contratos marco** que recojan los aspectos más relevantes de los servicios de valuación, con notas de encargo para cada avalúo, o bien**términos de contratación específicos** para cada caso.

Los términos de contratación deberían incluir, al menos, los siguientes **contenidosmínimos**:

1. Identificación del **valuador**.
2. Identificación del **cliente y de otros potenciales usuarios** e interesados.
3. Determinación de la **finalidad** y del **uso previsto** de la valuación.
4. Identificación del **objeto** de la valuación.
5. Declaración sobre **conflictos de interés**.
6. Determinación de la **base de valor**.
7. Mención de la **metodología** de valuación.
8. Establecimiento de la **fecha** (y hora, en su caso) de valor.
9. Determinación del **alcance de la investigación**.
10. Mención sobre la **naturaleza y fuentes de la información** a utilizar.
11. Establecimiento de **supuestos y supuestos especiales**.
12. Establecimiento de **restricciones** sobre uso, distribución y publicación.
13. Mención de las **normas o estándares** en los que se basa la valoración.
14. Tipo y descripción del **informe**.
15. Plazos de elaboración del trabajo.
16. Honorarios.
17. Mención de los **procedimientos** de gestión de quejas.
18. **Limitación** de la responsabilidad civil profesional.
19. Referencias a **membresía** en entidades valuadores de UPAV y otros reconocimientos.
20. Mención de posibilidades de **supervisión**.

Ya sea que la actividad valuatoria profesional se realice a través de personas jurídicas o de personas naturales, es recomendable recoger los términos de contratación **de manerafísica o electrónica**.

En muchas ocasiones, y en especial en la concesión del crédito, las instituciones decrédito actúan como mandantes de los servicios de valuación, siendo clientes los prestatarios. En otras ocasiones, coinciden en las instituciones las figuras de mandantey cliente. Y, en numerosas veces, son usuarios de los avalúos terceras personas, comopor ejemplo los inversores en títulos hipotecarios o las entidades de seguros. En todoslos casos, los términos se acuerdan con el **mandante**.

BORRADOR

7. DOCUMENTACIÓN.

Dada la finalidad de las valuaciones objeto del presente documento, resultaimprescindible la obtención de la **documentación registral** referente al bien inmueble que constituya la garantía del crédito bancario; en algunas jurisdicciones, también es indicado obtener la documentación catastral, donde corresponda. En dicha investigación, el valuador obtendrá datos como los siguientes:

- Número de registro
- Propietario
- Área de terreno
- Colindantes
- Área de las mejoras declaradas
- Condominios
- Servidumbres
- Cargas y gravámenes.

Asimismo, debe tenerse acceso a la **normativa urbanística** vigente que regule el uso delinmueble objeto de estudio y analizar su impacto o incidencia en el valor.

Igualmente, resulta necesaria la obtención de la **documentación gráfica** referente al bien inmueble que constituya la garantía del crédito bancario. Dicha documentación, que puede provenir de diversas fuentes, incluye:

- Planos y croquis
- Mapas de ubicación y emplazamiento
- Fotografías y videos.

Además, es necesaria la obtención de **datos de mercado** para la adecuada valuación delbien inmueble que constituya la garantía del crédito bancario.

Según cada caso, también puede resultar necesaria **otra documentación**, como, porejemplo:

- Contratos de arrendamiento
- Licencias de actividad
- Certificados de derechos de riego
- Licencia de obra.

El valuador debe guardar registro de la documentación utilizada durante el proceso devaluación, junto con sus correspondientes fuentes. Las **fuentes** de la investigaciónpueden clasificarse, por ejemplo, de la forma siguiente:

- Entrevistas
- Investigación registral
- Normas o legislaciones utilizadas
- Referencias electrónicas
- Fuentes diversas

Los datos y fuentes pueden clasificarse en distintos **niveles**, en función de su fiabilidad yrelación directa con el bien objeto de estudio.

BORRADOR

8. COMPROBACIONES.

La finalidad de las valuaciones objeto del presente documento conlleva la necesidad derealizar una serie de **comprobaciones**, entre las que se encuentran:

1. **Identificación inequívoca** del bien, en correspondencia entre su realidad física y la documentación registral (y catastral, en su caso). Incluye, en especial, su ubicación exacta, mediante:

· Georreferenciación (latitud y longitud).

· Dirección política / administrativa.

· Dirección ampliada, que consiste en la descripción del recorrido para llegar alinmueble (indicando distancias y puntos clave).

2. **Cumplimiento de la normativa urbanística**, por lo que se refiere a calificación y clasificación del suelo, así como a las mejoras realizadas, en su caso, en correspondenciacon las normas vigentes que afecten al inmueble en la fecha de su visita por parte delvaluador.

3. Medición de **superficies** sobre plano o croquis, así como su correspondencia con las establecidas en la documentación registral (y catastral, en su caso).

4. Coherencia de **otras características** del bien con la descripción que conste en ladocumentación utilizada para realizar la valuación. Entre ellas:

· Detalle de la **distribución interior**, acabados, deterioros y entorno.

· Existencia de **servidumbres** visibles y, en su caso, de su estado de construcción oconservación aparente.

· El **estado de ocupación** del inmueble y **uso o explotación** al que se destine.

· Existencia de algún régimen de **protección** sobre el bien, ya sea de vivienda social,referente al patrimonio arquitectónico o urbanístico.

5. En cuanto a los **datos de mercado**, debe comprobarse que sean:

· **Verificables**, de tal forma que un lector del informe pueda identificar la fuente.

· **Distinguibles**, en función de los niveles de información.

· **Temporales**, i.e. acordes a la actualidad del mercado (por ejemplo, datos prepandemia / pandemia / post pandemia, deben analizarse por separado).

· **Similares o asimilables**, para evitar la manipulación a través de los ajustes.

BORRADOR

9. BASES DE VALOR.

En general, la base de valor a utilizar en la valuación de inmuebles a efectos de garantíaen el ámbito bancario es el **valor de mercado**, tal y como lo definen las Normas Internacionales de Valuación.

El concepto de valor de mercado supone un precio negociado en un **mercado abierto ycompetitivo** en el cual los participantes actúan libremente: el mercado del activo podríaser un mercado internacional o un mercado local. El mercado podría consistir de numerosos compradores o podría caracterizarse por un número limitado de participantes en el mercado. El mercado en el cual se supone que el activo está expuesto para su venta es aquel en el cual el activo normalmente se intercambia.

El valor de mercado de un activo reflejará su **mayor y mejor uso**. El mayor y mejor usode un activo es el uso del activo que maximiza su potencial y que es posible, está legalmente permitido y es financieramente viable El mayor y mejor uso puede ser la continuación del uso actual del activo o algún uso alternativo. Esto se determina por eluso que un agente en el mercado tendría en mente para el activo al formular el precioque estaría dispuesto a ofrecer.

No obstante, la normativa local, los mandantes o las circunstancias de la operaciónpueden requerir la utilización de **otra u otras bases de valor**, como por ejemplo el **valorde liquidación, el valor equitativo, el valor de venta forzada o el valor hipotecario**.

BORRADOR

10. SUPUESTOS Y SUPUESTOS ESPECIALES, CONDICIONANTES Y ADVERTENCIAS

Además de indicar la base de valor, a menudo es necesario establecer uno o varios**supuestos**, también denominados **hipótesis**, para clarificar el estado del activo en el intercambio hipotético, o las circunstancias bajo las cuales se supone que se intercambiadicho activo. Tales supuestos pueden tener un impacto significativo sobre el valor.

Los supuestos están relacionados con hechos que son **consistentes**, o podrían ser consistentes, con aquellos existentes a la fecha de valuación, y pueden ser el resultadode una limitación en el alcance de las investigaciones o consultas realizadas por elvaluador.

Cuando un hecho supuesto difiere de los existentes a la fecha de valuación, se le denomina supuesto especial. Puede proveerse una valuación sobre la base de **supuestosespeciales**, también conocidos como **hipótesis especiales**, definidos debidamente, registrados en los términos de contratación. En tales casos, el valuador debe hacer unadeclaración en el sentido de que el valor sólo será válido en la fecha de valor y podría ser no obtenible en el caso de incumplimiento futuro, cuando tanto las condiciones de mercado como las circunstancias de la venta podrían ser diferentes.

Los **ejemplos** de *supuestos especiales* que se hacen comúnmente en valuación para préstamo garantizado incluyen:

a) Que el edificio propuesto ha sido terminado a la *fecha de valuación*.

b) Que un arrendamiento propuesto de la propiedad ha sido formalizado a la *fechade valuación*.

c) Que se ha alcanzado un nivel de ocupación especificado a la *fecha de valuación*.

d) Que el vendedor había impuesto un límite de tiempo para disposición que erainadecuado para lograr una apropiada comercialización.

En algunas jurisdicciones, las valuaciones a efectos de garantía hipotecaria puedenincluir aspectos relacionados con (pero no idénticos a los supuestos y supuestos especiales. Son los conocidos como **condicionantes y/o advertencias**, denominadostambién **condiciones limitantes y contingentes**.

Se considera que el informe debe reflejar **condicionantes** cuando no se hayan podido realizar determinadas comprobaciones necesarias o no se haya dispuesto dedeterminados documentos requeridos para llevar a cabo la valuación. En general, los condicionantes son de aplicación cuando concurren circunstancias que implican dudas razonadas sobre la correcta identificación (física y/o registral) o respecto de las características del bien objeto de valuación que puedan afectar significativamente a laestimación de su valor.

BORRADOR

Uno de los casos más paradigmáticos en los que se produce un supuesto de condicionante es la **imposibilidad de visita interior del inmueble**. En esos casos, resultaimposible la correcta identificación física del bien, así como la comprobación de la concordancia entre su realidad física y su descripción registral y/o catastral. Por ello, cualquier valuación de un inmueble a efectos de garantía hipotecaria que se haya realizado sin visita de inspección interior deberá contener el correspondiente condicionante, con el sustento debido.

Cuando se produzca un condicionante, el valuador deberá elegir una de las siguientes alternativas:

a) Entregar el informe al cliente condicionando expresamente el valor.

b) Entregar el informe al cliente denegando la fijación de un valor.

Se considera que existe un supuesto de **advertencia** cuando se tiene duda sobre algunode los datos utilizados en el cálculo de los valores técnicos del bien objeto de valuación,siempre que esa duda no conlleve la aplicación de un condicionante. En general, procedeadvertir cuando las dudas existentes no conlleven un impacto significativo en la estimación del valor del bien.

Por **ejemplo**, procede advertir cuando el bien objeto de valuación no esté conforme conel planeamiento urbanístico vigente, pero ello no suponga un impacto significativo en laestimación del valor del bien. Un caso en que esto ocurre es la existencia de pequeñashabitaciones en el ático que sobrepasan la edificabilidad permitida en una viviendaunifamiliar; su existencia no hace dudar sobre la correcta identificación del bien niimpacta de forma significativa en el valor, pero debe advertirse de su presencia a efectosde transparencia en el informe.

Cuando se produzca una advertencia, el valuador deberá **expresar**, en su caso, su **efecto** sobre el valor.

BORRADOR

11. METODOLOGÍA

11.1 Aspectos generales

El valuador tiene a su alcance el uso de los **tres enfoques principales** definidos en lasIVS:

· Enfoque de comparación

· Enfoque de ingreso (también conocido como enfoque de renta)

· Enfoque del coste.

Todos los enfoques de valuación usados para desarrollar y respaldar una estimación devalor de mercado se basan en **observaciones del mercado**.

Con base en uno o más de estos enfoques, surgen muy diversos **métodos**, que son lasformas concretas que los valuadores utilizan para alcanzar y fundamentar su opinión devalor.

Los **métodos concretos** a utilizar dependerán del tipo de bien, del uso previsto de lavaluación, de la documentación disponible y de las comprobaciones realizadas.

Las Normas Internacionales de Valuación establecen que **no se requiere que los valuadores usen más de un método** para la valuación de un activo, particularmentecuando el valuador tiene un alto grado de confianza en la precisión y fiabilidad de unsolo método, dados los hechos y circunstancias del encargo de valuación.

Sin embargo, los valuadores deberían **considerar el uso de múltiples enfoques y métodos** y debería usarse más de un enfoque o método de valuación para llegar a unaindicación de valor, particularmente cuando hay insuficientes insumos fácticos u observables para que un solo método produzca una conclusión confiable.

Cuando se usa más de un solo enfoque y método, o aún múltiples métodos dentro de unsolo enfoque, la conclusión de valor basada en esos múltiples enfoques y/o métodosdeberá ser razonable y el proceso de **analizar y reconciliar** los diferentes valores en unasola conclusión, sin promediar, deberá ser descrito por el valuador en el informe.

En **algunas jurisdicciones**, la normativa de obligado cumplimiento puede establecer la necesidad de aplicar más de un método, así como los criterios de reconciliación de los métodos.

11.2 Enfoque de mercado

El enfoque de mercado provee una indicación de valor mediante la **comparación** del valorde un inmueble con los valores de venta de otros inmuebles idénticos o comprables. Encaso de no encontrarse información confiable sobre datos de transacciones de compraventa, una alternativa será la consulta de oferta de inmuebles similares o comparables. En estos casos, resulta fundamental la verificación de los datos con el vendedor o con el intermediario. No es extraño encontrar datos antiguos, desactualizados o ingresados equivocadamente en sitios web de oferta inmobiliaria. También es prudente tener en cuenta que, sobre los valores pedidos por el vendedor, esfrecuente que se considere algún descuento al momento de una negociación real.

BORRADOR

Debe cumplirse con las siguientes **condiciones**:

· Los datos de ventas u ofertas de los inmuebles comparables deben proceder de **fuentes confiables**.

· Los inmuebles comparables deben haber sido comercializados **recientemente**.

· El valuador aplicará **elementos apropiados de comparación** en el análisis.

En el Enfoque de Mercado se podrán utilizar **herramientas estadísticas**, así como realizar**ajustes** a los comparables por las diferencias entre el bien objeto de valuación y lasventas comparables, basadas en la evidencia del mercado, utilizando factores de comparación de condiciones que influyen en el valor y tienen diferencias entre el objetode estudio y los comparables.

Enfoque de ingreso

El enfoque de ingreso mide el **valor presente de los beneficios futuros** derivados de la propiedad del inmueble. Según el enfoque de ingresos, el valor de un activo se determinará con referencia al valor del ingreso, flujo de efectivo o ahorro de costosgenerado por el activo.

El enfoque de ingreso deberá aplicarse y dársele suficiente peso bajo las siguientes circunstancias:

a) La **capacidad de generación de ingresos** del activo es el elemento crítico que afectael valor desde la perspectiva de un participante.

b) Se dispone de **proyecciones razonables** sobre la cantidad y tiempo del ingresofuturo de activo sujeto.

c) Existen **pocos datos de ventas comparables** para establecer adecuadamente elenfoque de mercado.

Enfoque del coste

El enfoque del coste provee un indicador de valor utilizando el principio económico de que un comprador no pagará más por una propiedad que el costo de comprar un lote similar y construir mejoras de una deseabilidad y utilidad equivalente sin demora indebida. El enfoque provee una indicación de valor **sumando al valor del terreno previamente determinado el costo de reposición o reproducción** de las mejoras, haciendo las deducciones de las **depreciaciones** (no en el sentido contable) y efecto delos diferentes tipos de **obsolescencia** que corresponda.

El enfoque de costo deberá aplicarse y atribuírsele significativo peso, bajo las siguientes **circunstancia**s:

a) El inmueble **no es un generador directo de ingresos** y la singular característica delinmueble desaconseja y no hace viable usar un enfoque de ingresos o de mercado.

b) Existen **pocos datos de ventas comparables** para establecer adecuadamente elenfoque de mercado.

BORRADOR

12. INFORME

Los informes de valuación de inmuebles a efectos de garantía hipotecaria en el ámbitobancario deberían contener, **como mínimo, los aspectos siguientes**:

1. Solicitante y finalidad de la valuación.

1.1. **Cliente** de la entidad valuadora.

1.2. **Finalidad** para la cual se haya hecho la valuación.

1.3. **Conformidad** normativa.

1.4. **Entidad** de crédito, cuando esté identificada.

2. Identificación y localización del bien objeto de valuación.

2.1. **Número** de edificios o unidades de edificio valorados.

2.2. **Estado constructivo**: terminado, en proyecto, en construcción o en rehabilitación.

2.3. **Localización** (mediante dirección postal y georreferenciación), **identificación registral** y referencia **catastral**, cuando exista. En fincas rústicas y terrenos no urbanizables, puede incluirse paraje o nombre con que figura en el Registro de laPropiedad y, cuando sea diferente, aquel por el que se le conoce habitualmente.

3. Comprobaciones y documentación.

3.1. **Comprobaciones generales**. El informe debe reflejar de manera clara y destacada las posibles discrepancias detectadas entre la realidad física y la documentación registral y/o datos de ubicación.

3.2. **Documentación utilizada**. El informe debe mencionar las fuentes de investigación.

4. Localidad y entorno.

4.1. **Características sociodemográficas básicas** que puedan influir en la valoración;por ejemplo, tipo de núcleo, ocupación laboral predominante, población de derechoy evolución reciente, así como las características básicas de la localidad de la quedependa cuando exista.

4.2. **Aspectos económicos y de desarrollo**; por ejemplo: nivel de renta, rasgos de homogeneidad arquitectónica y usos dominantes, infraestructuras, equipamiento yservicios, comunicaciones, aparcamientos, nivel de desarrollo edificatorio del entorno, antigüedad característica, renovación experimentada recientemente, etc.En fincas rústicas, también se incluyen **explotaciones** características, **densidad** de población, sus **equipamientos y servicios**, en particular los que permitan o facilitenla explotación agraria, su infraestructura, etc.

BORRADOR

5. Descripción y superficie del terreno. Esta descripción será de distinta profundidad en función del tipo de bien valorado.

6. Descripción y superficie de la edificación o edificaciones y de todas sus mejoras. Esta descripción será de distinta profundidad en función del tipo de bien valorado.

7. Descripción urbanística. Esta descripción será distinta en función del tipo de bien valorado.

8. Régimen de protección, tenencia y ocupación.

8.1. Estado de **ocupación**: vacío, ocupado por el propietario, ocupado por un arrendatario o en otras circunstancias.

8.2. Características del **uso** o la **actividad económica**, si la hay.

8.3. Derechos reales que puedan afectar a la plena propiedad, si existen.

8.4. **Limitaciones** legales, urbanísticas o de protección pública, si existen.

9. Análisis de mercado.

9.1. **Características** del segmento analizado.

9.2. **Oferta.**

9.3. **Demanda**.

9.4. Intervalos de **precios**.

9.5. **Expectativas** de oferta, demanda y precio.

9.6. **Diferencias** entre valor de mercado y, en su caso, otras posibles bases de valor.

10. Aspectos técnicos del valor.

10.1. Bases de valor utilizadas.

10.2. **Supuestos y supuestos especiales** considerados.

10.3. **Enfoques y métodos** de valuación utilizados.

10.4. **Criterios** seleccionados para valorar.

10.5. **Datos** utilizados, teniendo en cuenta los enfoques y métodos utilizados.

10.6. **Cálculos** realizados, con el nivel de detalle adecuado, aplicando el principio de proporcionalidad.

BORRADOR

11. Conclusiones de valor.

11.1. **Valores técnicos** calculados.

11.2. **Valor asignado al bien objeto de valuación.**

11.3. **Condicionantes, advertencias y limitaciones**, si fueran necesarias.

11.4. Valor a efectos de **seguro**, cuando sea requerido.

12. Fechas y firmas.

12.1. Fecha de la **visita más reciente** al inmueble.

12.2. Fecha de emisión del informe, y fecha de valor, si fuera distinta.

12.3. **Nombre, firmas y titulación o cargo** de quienes suscriben el informe y nombrey titulación de los restantes técnicos especializados que hayan intervenido directamente en la valuación.

13. Documentación anexa al informe.

Puede incluir, dependiendo del caso:

a) **Mapas** de ubicación y localización.

b) **Planos** de terrenos y construcciones.

c) Documentación **registral**.

d) Documentación **catastral**.

e) Documentación **urbanística**.

f) **Fotografías.**

g) **Otros** documentos relevantes.

BORRADOR

13. ENTRADA EN VIGENCIA Y REVISIÓN DE LA NORMA

Esta Norma entrará en vigencia el **13 de diciembre de 2022, Día del Valuador Panamericano**.

Este Norma se revisará periódicamente por los órganos técnicos de la UPAV.

BORRADOR