

PROYECTO DE NORMA MEXICANA

PROY-NMX-R-081-SCFI-2015 (Este Proyecto norma mexicana cancelará a la NXM-C-459-SCFI-ONNCCE-2007)

SERVICIOS-SERVICIOS DE VALUACIÓN-METODOLOGÍA

**SERVICES- VALUATION & APPRAISAL SERVICES-
METHODOLOGY**

PREFACIO

En la elaboración del presente proyecto de norma mexicana participaron las siguientes dependencias, instituciones y organismos:

- COLEGIO NACIONAL DE CORREDURÍA PÚBLICA MEXICANA
 - COLEGIO DE CORREDORES PÚBLICOS DE LA PLAZA DEL DISTRITO FEDERAL A.C.
 - COLEGIO DE CORREDORES PÚBLICOS DE LA PLAZA DE CHIHUAHA A.C.
 - COLEGIO DE CORREDORES PÚBLICOS DE LA PLAZA DE JALISCO A.C.
 - COLEGIO DE CORREDORES PÚBLICOS DE LA PLAZA DE VERACRUZ A.C.
 - COLEGIO DE CORREDORES PÚBLICOS DE LA PLAZA DE BAJA CALIFORNIA A.C.
 - COLEGIO DE CORREDORES PÚBLICOS DE LA PLAZA DE AGUASCALIENTES A.C.
 - COLEGIO DE CORREDORES PÚBLICOS DE LA PLAZA DE PUEBLA A.C.
 - COLEGIO DE CORREDORES PÚBLICOS DE LA PLAZA DE QUERÉTARO A.C.
 - COLEGIO DE CORREDORES PÚBLICOS DE LA PLAZA DE TLAXCALA A.C.
 - COLEGIO DE CORREDORES PÚBLICOS DE LA PLAZA DE GUERRERO A.C.
 - COLEGIO DE CORREDORES PÚBLICOS DE LA PLAZA DE SAN LUIS POTOSI A.C.
 - COLEGIO DE CORREDORES PÚBLICOS DE LA PLAZA DE MICHOACÁN A.C.

- CORPORATIVO TB&A

- INSTITUTO DE ADMINISTRACIÓN Y AVALÚOS DE BIENES NACIONALES

- INSTITUTO MEXICANO DE VALUACIÓN

- FEDERACIÓN DE COLEGIOS DE VALUADORES

- SECRETARIA DE ECONOMIA
 - DIRECCIÓN GENERAL DE NORMATIVIDAD MERCANTIL
 - DIRECCIÓN GENERAL DE NORMAS

- SOCIEDAD HIPOTECARIA FEDERAL

- UNIÓN PANAMERICANA DE ASOCIACIONES DE VALUACIÓN

- UNIVERSIDAD DEL VALLE MÉXICO, CAMPUS MÉRIDA

- VALUACIÓN INTEGRAL DE ACTIVOS Y SERVICIOS, S.C.

Índice

0. INTRODUCCIÓN	1
1. OBJETIVO Y CAMPO DE APLICACIÓN	2
1.1 OBJETIVO	2
1.2 CAMPO DE APLICACIÓN	3
2 DEFINICIONES Y TERMINOLOGÍA	3
3 ELEMENTOS NORMATIVOS	7
3.1 MARCO CONCEPTUAL	7
3.2 NORMATIVA SOBRE EL ALCANCE DEL TRABAJO	26
3.3 NORMATIVA SOBRE LA IMPLEMENTACIÓN DE LA VALUACIÓN	31
3.4 NORMATIVA SOBRE EL INFORME DE VALUACIÓN	33
4 NORMATIVA APLICABLE SEGÚN EL TIPO DE ACTIVO QUE SE VALÚA	37
4.1 NORMATIVA COMPLEMENTARIA PARA VALUACIÓN DE EMPRESAS E INTERESES EMPRESARIALES	37
4.2 NORMATIVA COMPLEMENTARIA PARA LA VALUACIÓN DE ACTIVOS INCORPÓREOS O INTANGIBLES	46
4.3 NORMATIVA COMPLEMENTARIA PARA LA VALUACIÓN DE PLANTA, MAQUINARIA Y EQUIPO	55
4.4 NORMATIVA COMPLEMENTARIA PARA LA VALUACIÓN DE DERECHOS INMOBILIARIOS	61
4.5 NORMATIVA COMPLEMENTARIA PARA LA VALUACIÓN DE DERECHOS SOBRE INMUEBLES DEL PATRIMONIO HISTÓRICO, ARQUITECTÓNICO Y CULTURAL	69
4.6 NORMATIVA COMPLEMENTARIA PARA LA VALUACIÓN DE DERECHOS SOBRE INMUEBLES RURALES	76
4.7 NORMATIVA COMPLEMENTARIA PARA LA VALUACIÓN DE INMUEBLES DE INVERSIÓN EN PROCESO DE CONSTRUCCIÓN	81
5 NORMATIVA APLICABLE EN FUNCIÓN DEL PROPÓSITO DE LA VALUACIÓN	89
5.1 VALUACIONES PARA INFORMACIÓN FINANCIERA	89



5.2 VALUACIÓN DE PROPIEDAD INMOBILIARIA PARA PRÉSTAMOS GARANTIZADOS	111
6 BIBLIOGRAFÍA	119
7 CONCORDANCIA CON NORMAS INTERNACIONALES	120
8 VIGENCIA	120



PROYECTO DE NORMA MEXICANA

PROY-NMX-R-081-SCFI -2015

SERVICIOS-SERVICIOS DE VALUACIÓN- METODOLOGÍA

0. INTRODUCCIÓN

Con el propósito de continuar con la mejora regulatoria, principalmente para la celebración de los actos jurídicos en los que intervengan la Administración Pública Federal; los organismos descentralizados, las instituciones financieras, así como las entidades privadas que requieren estimar el valor de bienes, derechos, servicios y obligaciones que son objeto de diversos hechos y actos jurídicos, se estima conveniente elaborar el presente Proyecto de Norma Mexicana con la finalidad de establecer los principios y definiciones reconocidos internacionalmente para la preparación y redacción de informes de valuación.

El profesional que brinda servicios de valuación debe contribuir al enaltecimiento de este servicio actuando con eficiencia, calidad, transparencia, honestidad, responsabilidad, respeto, preparación y profesionalismo, atendiendo, en su caso, el código de ética y de conducta que haya establecido y observe en el Sector Privado o Público al que pertenezca.

En este Proyecto de Norma Mexicana se incorporan requisitos generales que deben observarse para la prestación del servicio de valuación a fin de garantizar a los interesados que los informes de valuación sean emitidos con uniformidad, eficacia y confianza.

Este Proyecto de Norma Mexicana proporciona guía y orientación para los profesionales de los servicios de valuación; no es adecuado ni pretende servir para los propósitos de certificación. Cualquier oferta de servicios de certificación al amparo de este proyecto, o petición para obtener una certificación conforme al mismo, se considera una tergiversación del propósito e intención de este proyecto.



1. OBJETIVO Y CAMPO DE APLICACIÓN

1.1 OBJETIVO

Este Proyecto de Norma Mexicana establece los requisitos y reglas generales de los servicios de valuación, a fin de que los informes que emanen de éstos sean elaborados con competencia técnica, imparcialidad, confidencialidad y diligencia atendiendo al uso del propósito solicitado.

Con el fin de orientar a los interesados en los servicios motivo de este Proyecto de Norma Mexicana, se presenta la siguiente lista de objetivos específicos que le son aplicables:

- 1.1.1** Proteger el interés de los usuarios del servicio de valuación, fijando los lineamientos conforme a los cuales debe prestarse ese servicio en el territorio y jurisdicción de los Estados Unidos Mexicanos.
- 1.1.2** Unificar los criterios para la valoración de la prestación del servicio.
- 1.1.3** Proporcionar elementos de juicio que sirvan a los profesionales y usuarios del servicio.
- 1.1.4** Establecer criterios homogéneos para la presentación del informe de valuación conforme a los requisitos que en este Proyecto de Norma se establecen.
- 1.1.5** Garantizar la correcta prestación del servicio.
- 1.1.6** Asegurar que se provea al usuario un informe confiable en sus resultados de valor y contenido para análisis económico, contable, financiero y toma de decisiones.
- 1.1.7** Dotar a los profesionales del servicio de valuación con herramientas de carácter especializado para el cabal cumplimiento del trabajo solicitado.
- 1.1.8** Establecer procedimientos que lleven a la formulación de Informes de Valuación correctos, consistentes y auditables, congruentes con la legislación aplicable en la materia.
- 1.1.9** Unificar la práctica valuatoria profesional, mediante el establecimiento de principios uniformes en la prestación del



servicio para aquellos que decidan adoptar el presente Proyecto de Norma y sujetarse a sus disposiciones.

- 1.1.10** Homologar los principios de valuación generalmente aceptados en su práctica en territorio nacional, con los que se aplican y reconocen en otros países.

1.2 CAMPO DE APLICACIÓN

Este Proyecto de Norma es aplicable a los servicios de valuación prestados por profesionales de la valuación dentro del territorio o jurisdicción de los Estados Unidos Mexicanos, cuando los bienes, derechos, servicios y obligaciones que se valoren se encuentren ubicados o surtan sus efectos en el territorio o jurisdicción de los Estados Unidos Mexicanos.

El presente Proyecto de Norma se aplica en aquellos casos en que no exista una regulación específica que establezca la obligatoriedad en su observancia en la práctica del servicio de valuación y para los siguientes casos: Valuación de Empresas; Bienes Intangibles; Planta, Maquinaria y Equipo; Instrumentos Financieros y Estados Financieros; Bienes Inmuebles, que comprenden a históricos y de inversión en construcción, y excluye inmuebles objeto de créditos garantizados para la vivienda regulados por la Sociedad Hipotecaria Federal.

2 DEFINICIONES Y TERMINOLOGÍA

2.1 Activo intangible o activo incorpóreo

Un activo no monetario que se manifiesta por sus propiedades económicas. Carece de sustancia física pero proporciona derechos y beneficios económicos a su propietario.

2.2 Base de valor

Declaración sobre las hipótesis fundamentales de medición de una valoración.

2.3 Bien inmueble

El suelo y todas las cosas que son parte natural de este, como los árboles y otros cultivos; otros elementos añadidos como edificios y mejoras, así como los anexos permanentes a los edificios que proporcionan servicios a ellos, sea que estén por debajo o por encima del nivel del suelo.

2.4 Comprador especial

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

2.5 Crédito mercantil

Es el exceso de la contraprestación sobre el valor razonable o específico de los "activos netos adquiridos". Es un activo que representa futuros beneficios económicos que surgen de otros activos adquiridos que no son identificables individualmente ni reconocidos por separado.

2.6 Enfoque de renta

Proporciona una indicación de valor mediante la conversión de flujos futuros de efectivo en un único valor capital.

2.7 Enfoque de comparación

Proporciona una indicación de valor comparando el activo objeto de estudio con activos idénticos o similares sobre cuyo precio se dispone de información.

2.8 Enfoque de costo

Proporciona una indicación de valor utilizando el principio económico conforme al cual un comprador no pagaría por un activo más que el costo de obtener uno de igual utilidad, ya sea por compra o por construcción.

2.9 Enfoques al valor

Conjuntos de procedimientos sistemáticos que se utilizan para obtener indicaciones de valor, cada uno de los cuales incorpora diversos métodos y las correspondientes técnicas.

2.10 Fecha de valuación

Fecha para la cual es aplicable una opinión de valor.

2.11 Fondo de comercio

Cualquier beneficio económico futuro procedente de una empresa, de una participación en una empresa o del uso de un grupo de activos inseparable. Se entiende equivalente al *crédito mercantil* definido en las Normas de Información Financiera.

2.12 Suposición especial

Suposición que presume hechos distintos de los existentes en la *fecha de valuación* o que no sería planteada por un agente típico del mercado en una transacción en la *fecha de valuación*.

2.13 Inmueble de inversión

Propiedad consistente en un terreno o edificio o parte de un edificio o ambos, de la cual el dueño hace uso para percibir rentas, aumentar su patrimonio o ambos, en lugar de para:

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

2.14 Propiedad comercial especializada

Cualquier tipo de *propiedad inmueble* diseñada para un tipo específico de negocio en el cual el valor de la propiedad refleja el potencial económico de ese negocio.

2.15 Propiedad inmueble

Todos los derechos reales o personales y los beneficios relacionados con la propiedad de un *bien inmueble*.

2.16 Renta de mercado

Cuantía estimada por la que un derecho sobre un inmueble se arrendaría en la *fecha de valuación* entre un arrendador y un arrendatario dispuestos a contratar, en una transacción libre, con cláusulas de arrendamiento apropiadas, tras una comercialización adecuada en la que las partes hayan actuado con conocimiento, de manera prudente y sin coacción.



2.17 Revisión de valuación

Acto o proceso de estudio e informe sobre una valuación realizada por otra persona, que pueda requerir o no que el revisor dé su propia opinión de valor.

2.18 Valor de inversión

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

2.19 Valor de mercado

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

2.20 Valor de sinergia

Elemento de valor adicional creado por la combinación de dos o más activos o participaciones cuando el valor combinado es mayor que la suma de los valores separados.

2.21 Valor especial

Cuantía que refleja ciertas cualidades particulares de un activo que son solamente de valor para un *comprador especial*.

2.22 Valor razonable

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

Esta definición no es aplicable en el caso de valuaciones para uso en la elaboración de estados financieros, ver 5.1.

3 ELEMENTOS NORMATIVOS

3.1 MARCO CONCEPTUAL

Este sirve como un preámbulo a todas las demás disposiciones normativas relacionadas con el servicio de valuación. En este Marco Conceptual se exponen principios y conceptos de valuación generalmente aceptados que deben ser observados cuando se apliquen las disposiciones normativas contenidas en este Proyecto de Norma. El Marco Conceptual no incluye requisito alguno de procedimiento.

3.1.1 Valuación y Juicio Crítico

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

3.1.2 Objetividad

3.1.2.1 El proceso de valuación exige que el valuador haga juicios imparciales en cuanto a la fiabilidad que habrá de darse a los diferentes datos fácticos o suposiciones al llegar a una conclusión. Para que una valuación sea creíble, es importante que pueda verse que esos juicios se han asumido en un entorno que promueve transparencia y minimiza la influencia de cualesquiera factores subjetivos sobre el proceso.

3.1.2.2 Es una expectativa fundamental que cuando se aplica este Proyecto de Norma existen controles y procedimientos adecuados para asegurar el grado de objetividad necesario en el proceso de valuación a fin de que los resultados se entiendan libres de todo prejuicio o desviación. Los Códigos de Principios Éticos para Valuadores Profesionales establecidos por los colegios y asociaciones profesionales de valuadores proporcionan ejemplos del marco conceptual para reglas de conducta. En donde el propósito de la valuación requiere que el valuador tenga un status específico o que se deban hacer declaraciones confirmando el status del valuador, tales requerimientos se exponen en los numerales 4 y 5 de este Proyecto de Norma. Las cuestiones relacionadas con la conducta y el desempeño ético de los



valuadores corresponden a las Organizaciones Profesionales de Valuadores u otros cuerpos que desempeñan un papel de regulación sobre los valuadores individuales.

3.1.3 Capacidad Técnica

3.1.3.1 Toda vez que la valuación requiere el ejercicio de destreza y criterio, se espera fundamentalmente que todas las valuaciones han de prepararse por una persona física o una persona moral que posea las apropiadas habilidades, experiencia y conocimiento del objeto de valuación, el mercado en que se comercializa y el propósito de la valuación.

3.1.3.2 Para valuaciones complejas es aceptable que el valuador busque apoyo de especialistas en ciertos aspectos del encargo global, siempre que esto se revele en el alcance del trabajo (véase 3.2 Alcance del Trabajo.)

3.1.4 Precio, Costo y Valor

3.1.4.1 Precio

Es la cantidad expresada en unidades monetarias, ofrecida o pagada por un bien o activo. Debido a la capacidad financiera, motivación o intereses especiales de un comprador o vendedor dado, el precio pagado puede ser diferente del valor que podría asignarse a los bienes y servicios por otros.

3.1.4.2 Costo

Es la cantidad expresada en unidades monetarias requerida para crear o producir el bien o activo. Cuando ese bien o activo ha sido completado, su costo es un hecho. El precio se relaciona con el costo puesto que el precio pagado por un bien o servicio se convierte en su costo para el comprador.

3.1.4.3 Valor

Es una opinión de:

- a) el precio más probable que habría de pagarse por un bien o activo en un intercambio, o
- b) los beneficios económicos de tener en propiedad esos bienes o activos.

3.1.4.4 Valuación

El vocablo “valuación” puede usarse para referirse al valor estimado (la conclusión de la valuación) o para hacer referencia a la preparación del valor estimado (el acto de valorar). En este Proyecto de norma debe quedar claro por el contexto cuál significado se entiende. En donde haya posible confusión o necesidad de hacer una clara distinción entre los significados alternos, se usarán palabras adicionales.

3.1.5 El Mercado

3.1.5.1 Un mercado es el entorno en el cual se comercializan bienes o activos entre compradores y vendedores mediante un mecanismo de precio. El concepto de mercado implica que los bienes o activos pueden intercambiarse entre compradores y vendedores sin restricción indebida sobre sus actividades. Cada parte responderá a las relaciones oferta-demanda y otros factores de fijación de precio así como a su entendimiento de la relativa utilidad de los bienes o activos, y de las necesidades y deseos individuales.

3.1.5.2 A fin de estimar el precio más probable que se pagaría por un bien o activo, es de importancia fundamental entender la extensión del mercado en el cual ese bien y activo se intercambiaría. Esto debido a que el precio que puede obtenerse dependerá del número de compradores y vendedores en ese mercado en particular en la *fecha de valuación*. Para tener efecto sobre el precio, compradores y vendedores deben tener acceso a ese mercado. Un mercado puede definirse mediante diversos criterios. Estos incluyen:

- a) Los bienes o activos que se comercializan.
- b) Restricciones de escala o distribución, por ejemplo un fabricante de bienes puede no contar con la infraestructura de distribución o comercialización para vender a usuarios finales y éstos pueden no requerir los bienes en el volumen en que se producen por el fabricante.
- c) Entorno, por ejemplo el mercado de bienes o activos similares puede ser local, regional, nacional o internacional.

3.1.5.3 Sin embargo, aun cuando en cualquier momento un mercado puede ser contenido por sí mismo y sufrir escasa influencia por la actividad en otros mercados, a lo largo del tiempo los mercados influyen unos en otros. Por ejemplo, en una fecha dada el precio de



una mercancía en un estado puede ser más alto que el que podría obtenerse por un bien o activo idéntico en otro. Si se ignoran cualesquiera posibles efectos distorsionantes causados por restricciones gubernamentales al comercio o políticas fiscales, los proveedores, con el tiempo, aumentarían la oferta de esa mercancía al estado en donde podría obtener un mayor precio y reducirían la oferta al estado en donde el precio era más bajo, logrando así una semejanza de precios.

3.1.5.4 A menos que por el contexto sea claro otro sentido, las referencias a mercado en este Proyecto de Norma significan el mercado en el cual normalmente se intercambia el bien o activo que se está valuando en la *fecha de valuación* y al cual la mayoría de participantes en ese mercado, incluyendo al propietario actual, normalmente tienen acceso.

3.1.5.5 Los mercados rara vez operan perfectamente con equilibrio constante entre oferta y demanda y en un nivel de igual actividad, debido a varias fallas. Las fallas de mercado más comunes incluyen interrupción en la oferta, aumentos o decrementos repentinos en la demanda o asimetría de conocimiento entre actores del mercado. Debido a que los participantes en el mercado reaccionan frente a estas fallas, en un momento dado es posible que un mercado se esté ajustando a algún cambio que ha ocasionado desequilibrio. Una valuación que tiene el propósito de estimar el precio más probable en el mercado tiene que reflejar las condiciones del mercado pertinente en la *fecha de valuación*, no un precio ajustado o suavizado con base en una supuesta restauración del equilibrio.

3.1.6 Actividad de Mercado

3.1.6.1 El grado de actividad en cualquier mercado fluctuará. Aun cuando puede ser posible identificar un nivel normal de actividad a lo largo de un periodo amplio, en la mayoría de mercados habrá periodos en los que la actividad es significativamente mayor o menor que esta regla. Los niveles de actividad sólo pueden expresarse en términos relativos, por ejemplo, el mercado es más o menos activo de lo que era en una fecha previa. No hay una línea claramente definida entre un mercado activo y uno inactivo.

3.1.6.2 Cuando la demanda es alta con relación a la oferta, se espera que los precios suban lo cual tiende a atraer más vendedores al mercado y por lo tanto incrementar la actividad. Lo opuesto es el



caso en el que la demanda es baja y los precios están cayendo. Sin embargo, diferentes niveles de actividad pueden ser una respuesta a movimientos de precios más que la causa de ellos. Las transacciones pueden tener lugar y de hecho lo hacen, en mercados que en ese momento son menos activos que lo normal e, igualmente importante, los compradores potenciales pueden tener en mente un precio al cual estarían preparados para entrar al mercado.

3.1.6.3 La información de precio de un mercado inactivo puede seguir siendo evidencia de *valor de mercado*. Un periodo de precios a la baja puede presentar niveles decrecientes de actividad y un incremento en ventas que pueden calificarse de forzadas (ver epígrafe 3.1.19). Sin embargo, hay vendedores en mercados declinantes que no actúan bajo presión y desatender la evidencia de precios realizados por tales vendedores sería ignorar las realidades del mercado.

3.1.7 Participantes en el Mercado

3.1.7.1 Las referencias a participantes en el mercado contenidas en este Proyecto de Norma son al conjunto total de individuos, personas morales y otras entidades que están involucradas en transacciones reales o que están contemplando entrar en una transacción para un tipo particular de un bien o activo. La disposición a comerciar y cualesquiera opiniones atribuidas a los participantes en el mercado son típicas de aquellos compradores y vendedores, o compradores y vendedores prospectivos, bienes o activos en el mercado en la *fecha de valuación*, no de aquellos de cualquier individuo o entidad en particular.

3.1.7.2 Al practicar una valuación basada en el mercado, las cuestiones que son específicas del propietario actual no son relevantes puesto que el comprador dispuesto es un individuo, persona moral o entidad hipotética con los atributos de un típico participante en el mercado. Estos atributos se discuten en el marco conceptual para *valor de mercado* (Véase numerales 3.1.12.2 (d) y 3.1.12.2 (e)). El marco conceptual del *valor de mercado* excluye cualquier elemento de *valor especial* o cualquier elemento de valor que no esté disponible para los participantes del mercado en general (Véase numerales 3.1.12.2 (a) y 3.1.12.2 (f)).

3.1.8 Factores Específicos de la Entidad

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

- a) Valor adicional derivado de la creación de una cartera de activos similares,
- b) Sinergias singulares entre el bien o activo y otros activos propiedad de la entidad,
- c) Derechos o restricciones legales,
- d) Beneficios impositivos o cargas impositivas,
- e) Una capacidad de explotar un activo que es singular para la entidad.

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

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

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

3.1.9 Agregación

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

- a) Compensando activos y pasivos en un portafolio de instrumentos financieros,
- b) Una cartera de inmuebles que se complementan al proveer a un comprador en potencia con una masa crítica o una presencia en ubicaciones estratégicas,
- c) Un grupo de máquinas en una línea de producción, o los programas de cómputo requeridos para operar una máquina o máquinas.
- d) Recetas, fórmulas o patentes que respaldan una marca,
- e) Tierra, edificios, planta y otro equipo interdependiente empleado en una empresa mercantil.

3.1.9.2 Cuando se requiera una valuación de activos que se tienen junto con otros activos complementarios o relacionados, es importante definir si es el grupo o cartera de activos lo que se ha de valorar o cada uno de los activos de manera individual. Si fuere esto último, es importante establecer si se supone que cada activo ha de ser valuado:

- a) Como elemento individual pero suponiendo que los otros activos están disponibles al comprador o
- b) Como un elemento individual pero en el supuesto que los demás activos no están disponibles para el comprador.

3.1.10 Base Valor

3.1.10.1 Una base de valor es una declaración de los supuestos fundamentales de medición para una valuación.

3.1.10.2 Describe las suposiciones fundamentales en las cuales habrá de basarse el valor que se reporte, v. g., la naturaleza de la transacción hipotética, la relación y motivación de las partes y a

qué grado se ha expuesto en el mercado el activo. La base apropiada variará dependiendo del propósito de la valuación. Una *base de valor* debe distinguirse claramente de:

- a) El enfoque o método usado para estimar valor,
- b) El tipo de activo que se está valuando,
- c) El estado real o supuesto de un activo al momento de la valuación,
- d) Cualesquiera suposiciones adicionales o suposiciones especiales que modifiquen las suposiciones fundamentales en circunstancias específicas.

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

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

3.1.10.4 Muchas valuaciones pueden requerir el uso de diferentes *bases de valor* que están definidas por ley, reglamento, contrato privado u otro *documento*. Aun cuando tales bases pueden parecer similares a las *bases de valor* definidas en este documento, a menos que se haga referencia inequívoca al Presente proyecto en el documento

pertinente, su aplicación podría requerir un enfoque diferente al descrito. Tales bases deben interpretarse y aplicarse de conformidad con las provisiones del documento en que se basan. Ejemplos de *bases de valor* que se definen en otras reglamentaciones son las diversas bases que se encuentran en las Normas de Información Financiera (NIF), Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y otras normas de contabilidad.

3.1.11 Valor Comercial

Valor Comercial el precio estimado y más probable, por el cual una propiedad se intercambiaría en la fecha del avalúo, entre un comprador y un vendedor actuando por voluntad propia en una transacción sin intermediarios, con un plazo razonable de exposición donde ambas partes actúan con conocimiento de los hechos pertinentes, con prudencia y sin compulsión.

3.1.12 Valor de Mercado

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

Esta definición coincide con la conocida y empleada en México para *valor comercial*, citada atrás en 3.1.11, y ha sido validada en la jurisprudencia, Tesis: P. XXIV/2004 del Pleno de la Suprema Corte de Justicia de la Nación, Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta, Novena Época, 181445, 22 de 32, Tomo XIX, Mayo de 2004, p. 146. Su inclusión en la Norma se hace necesaria en atención a las disposiciones contenidas en el Artículo Quinto Transitorio del Decreto de Reforma al Artículo 115º Constitucional, que establece la obligatoriedad de "que los valores unitarios de suelo que sirven de base para el cobro de las contribuciones sobre la propiedad inmobiliaria sean equiparables a los *valores de mercado* de dicha propiedad", así como en las previsiones del Código Penal para el Distrito Federal, Artículo 220.

3.1.12.2 La definición de *valor de mercado* debe aplicarse de acuerdo con el siguiente marco conceptual:

a) "la cuantía estimada" se refiere al precio expresado en términos

monetarios por el activo en una transacción libre de mercado. El *valor de mercado* es el precio más probable que razonablemente podría obtenerse en el mercado en la *fecha de valuación* de acuerdo con la definición de *valor de mercado*. Se trata del mejor precio que el vendedor pueda obtener razonablemente y el precio más ventajoso que razonablemente pueda obtener el comprador. Esta apreciación excluye específicamente un precio estimado inflado o deflactado debido a términos o circunstancias tales como financiación atípica, acuerdos de venta y retro-arrendamiento, consideraciones o concesiones especiales otorgadas por cualquier persona relacionada con la venta o cualquier elemento de *valor especial*.

- b) “un activo podría intercambiarse” se refiere al hecho de que el valor de un activo es una cuantía estimada y no un precio de venta predeterminado o real. Es el precio al cual el mercado espera se complete una transacción que reúne los demás elementos de la definición de *valor de mercado*.
- c) “en la fecha de valuación” requiere que el *valor de mercado* esté estimado para una fecha determinada. Como los mercados y las condiciones de mercado pueden variar, el valor estimado podría ser incorrecto o inapropiado en un momento del tiempo distinto. La cuantía valorada reflejará el estado actual del mercado y las circunstancias existentes en la fecha efectiva de valuación y no en un momento pasado o futuro. La definición también parte de la hipótesis de un intercambio simultáneo y de un perfeccionamiento del contrato para la venta sin modificaciones en el precio que pudieran ocurrir en otras circunstancias.
- d) “entre un comprador dispuesto” se refiere a una persona que tiene alguna motivación para comprar pero que no está obligada a ello. Este comprador no está entusiasmado, ni decidido a comprar a cualquier precio. Este comprador es también alguien que compra de acuerdo con las realidades y expectativas del mercado actual, más que en relación con un mercado imaginario o hipotético que no se puede demostrar o anticipar que existe. Este comprador no pagaría un precio más alto que aquel que venga fijado por el mercado. El propietario actual se incluye entre los sujetos que constituyen “el mercado”.
- e) “y un vendedor dispuesto” es un vendedor que ni está entusiasmado, ni forzado, a vender a cualquier precio, ni uno



preparado para mantener un precio que no se considera razonable en el mercado actual. El vendedor dispuesto está motivado a vender el activo en condiciones de mercado al mejor precio obtenible en el mercado abierto tras una adecuada labor de comercialización, sea cual sea ese precio. Las circunstancias fácticas del verdadero dueño no son parte de esta consideración porque el vendedor dispuesto es un propietario hipotético.

- f) “en una transacción libre” aquella que se produce entre partes que no están unidas por ninguna relación particular o especial, v. g., la matriz y sus filiales o arrendador y arrendatario, que pudiera derivar en un nivel de precios poco característico del mercado o que aparezca inflado debido a un elemento de *valor especia* . La transacción de *valor de mercado* se presume entre partes carentes de relación entre sí que actúan de manera independiente una de la otra.
- g) “tras una comercialización adecuada” significa que el activo se ha ofrecido al mercado de la manera más apropiada para propiciar su venta al mejor precio razonablemente obtenible conforme a la definición de *valor de mercado*. Se estima que el método de venta utilizado es el más apropiado para obtener el mejor precio en el mercado del bien o activo en cuestión, al cual tiene acceso el vendedor. La duración del tiempo de exposición en el mercado no es un periodo fijo sino que variará de acuerdo con el tipo de activo y las condiciones del mercado. El único criterio es que debe haber sido suficiente para llamar la atención de un número adecuado de participantes en el mercado. El periodo de oferta transcurre antes de la fecha de valuación.
- h) “en la que las partes hayan actuado cada cual con la información suficiente, de manera prudente” presupone que tanto el comprador como el vendedor están dispuestos a transar y están razonablemente informados sobre la naturaleza y las características del activo, sus usos actual y potenciales y sobre el estado del mercado a la *fecha de valuación*. Se entiende que cada parte actúa en función de sus propios intereses y con prudencia en busca del mejor precio para su propia posición en la transacción. La prudencia se fija en referencia al estado del mercado a *la fecha de valuación*, no con la ventaja que ofrecería una visión a posteriori de la operación. Por ejemplo, no es necesariamente imprudente para un vendedor vender bienes o activos en un mercado con precios a la baja a un precio que es menor a los

niveles previos del mercado. En tales casos, como lo es para otras transacciones en mercados con precios cambiantes, el vendedor o comprador prudente actuará de acuerdo con la mejor información de mercado disponible en ese momento.

- i) “y sin coacción” establece que cada parte tiene algún tipo de motivación para llevar a cabo la transacción, pero no se ve ni forzada ni indebidamente coaccionada a perfeccionarla.

3.1.12.3 El concepto de *valor de mercado* presume un precio negociado en un mercado abierto y competitivo en el cual los participantes están activos, podría ser un mercado internacional o un mercado local. El mercado podría consistir en numerosos compradores y vendedores, o se uno caracterizado por un limitado número de participantes. El mercado en el cual se expone el activo para su venta es aquel en el cual normalmente se intercambia (ver epígrafes 3.1.6.1 a 3.1.7.2 supra).

3.1.12.4 El *valor de mercado* de un activo reflejará su mayor y mejor uso. El mayor y mejor uso es el uso de un activo que maximiza su productividad y que es legalmente permisible y financieramente viable. El mayor y mejor uso puede ser para la continuación del uso actual del activo o para algún uso alternativo. Esto lo determinará el uso que un participante en el mercado tendría en mente para el activo al formular el precio con el cual estaría dispuesto a pujar.

3.1.12.5 El mayor y mejor uso de un activo valuado sobre la base de que se ofrece individualmente y en forma aislada podría ser diferente de su mayor y mejor uso como parte de un grupo, cuando ha de considerarse su contribución al valor global del grupo.

3.1.12.6 La determinación del mayor y mejor uso involucra la consideración de lo siguiente:

- a) Para establecer si un uso es posible, habrá de haberse considerado qué sería razonable para los participantes en el mercado.
- b) Para reflejar el requisito de ser legalmente permisible, han de tomarse en cuenta cualesquiera restricciones legales sobre el uso del activo, v. g., zonificación.
- c) El requisito de que sea financieramente viable toma en cuenta que algún uso alternativo que es físicamente posible y legalmente

permisible podría generar suficiente retorno a un participante típico en el mercado, superior y mayor que el retorno debido al uso actual, después de tomar en cuenta los costos de conversión a ese uso.

3.1.13 Costos de Transacción

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

3.1.14 Valor de Inversión

3.1.14.1 El *valor de inversión* es el valor de un activo para su dueño o dueño prospectivo para una inversión u objetivos de operación individuales.

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

3.1.15 Valor Razonable

3.1.15.1 El *valor razonable* es el precio estimado para la transferencia de un activo u obligación entre partes identificadas, conocedoras y dispuestas que refleja los intereses de esas partes.

3.1.15.2 La definición de valor razonable en las Normas de Información Financiera (NIF) y en las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) es diferente de la anterior, en esta Norma se considera que las definiciones de valor razonable en las NIIF son generalmente consistentes con *valor de mercado*. Las definiciones y aplicaciones de valor razonable conforme a las NIIF se discuten en la sección 5.1 *Valuaciones para Información Financiera*.



3.1.15.3 Para fines distintos al uso en estados financieros, el *valor razonable* puede distinguirse del *valor de mercado*. El *valor razonable* requiere la estimación del precio que es razonable entre dos partes identificadas tomando en cuenta las respectivas ventajas y desventajas que cada una obtendrá por la transacción. Se aplica comúnmente en contextos judiciales. En contraste, el *valor de mercado* requiere que cualesquiera ventajas que no estarían disponibles en general a los participantes en el mercado se descarten.

3.1.15.4 El *valor razonable* es un concepto más amplio que el de *valor de mercado*. Aun cuando en muchos casos el precio que es razonable entre dos partes habrá de ser igual al obtenible en el mercado, habrá casos en los que la estimación de *valor razonable* involucrará tomar en cuenta cuestiones que han de desecharse en la estimación de *valor de mercado*, tales como cualquier elemento de *valor especial* que surja debido a la combinación de intereses.

3.1.15.5 Ejemplos del uso de *valor razonable* incluyen:

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

3.1.16 Valor Especial

3.1.16.1 Es la cuantía que refleja los atributos particulares de un activo que tienen valor solamente para un *comprador especial*.

3.1.16.2 Un *comprador especial* es un comprador concreto para el cual un activo determinado tiene un *valor especial* debido a ventajas que derivarían de su propiedad que no estarían disponibles a otros compradores en el mercado.

3.1.16.3 El *valor especial* puede surgir cuando un activo tiene atributos que



lo hacen más atractivo a un comprador particular que para otros compradores en el mercado, estos atributos pueden incluir las características físicas, geográficas, económicas o legales de un bien o activo. El *valor de mercado* requiere que se deseche cualquier elemento de *valor especial* puesto que en cualquier fecha dada se supone que hay un comprador dispuesto, y no un comprador especial.

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

3.1.17 Valor de Sinergia

3.1.17.1 El *valor de sinergia* es un elemento adicional de valor creado por la combinación de dos o más intereses en donde el valor de los intereses combinados es mayor que la suma de los intereses originales. Si las sinergias solamente están disponibles a un comprador específico entonces es un ejemplo de *valor especial*.

3.1.18 Suposiciones

3.1.18.1 Además de exponer la *base de valor*, frecuentemente es necesario hacer una suposición o múltiples suposiciones para clarificar o el estado del activo en el intercambio hipotético o las circunstancias bajo las cuales se supone que el activo se intercambia. Tales suposiciones pueden tener un impacto significativo sobre el valor.

3.1.18.2 Ejemplos de suposiciones adicionales comúnmente usadas incluyen, sin limitación:

- a) Una suposición que una empresa está siendo transferida como una entidad operativa completa,
- b) Una suposición que los activos empleados en una empresa se transfieren sin la empresa, sea individualmente o en grupo,
- c) La suposición que un activo valuado individualmente se transfiere junto con otros activos complementarios (ver epígrafes 3.1.9.2 y 3.1.10.1 supra)
- d) La suposición de que una participación de acciones se transfiere en bloque o individualmente,
- e) la suposición que una propiedad ocupada por su propietario está vacante en la transferencia hipotética.

3.1.18.3 Cuando se hace una suposición que presume hechos que difieren de aquellos existentes a la fecha de valuación para la que se



formula el informe, pasa a ser una *suposición especial* (véase 3.2 *Alcance del Trabajo*). Las *suposiciones especiales* frecuentemente se usan para ilustrar el efecto de posibles cambios sobre el valor del bien o activo. Se designan como “especiales” a fin de destacar al usuario de la valuación que la conclusión de la valuación depende de un cambio en las circunstancias actuales o que refleja un punto de vista que no sería adoptado por los participantes en el mercado en general en la *fecha de valuación*.

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

3.1.19 Ventas Forzadas

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

3.1.19.2 Si lo que se requiere es una estimación del precio obtenible en circunstancias de venta forzada, será necesario identificar claramente las razones para la restricción sobre el vendedor incluyendo las consecuencias de no vender en el periodo especificado enumerando las suposiciones apropiadas. Si no existen estas circunstancias en la *fecha de valuación*, deben identificarse claramente como *suposiciones especiales*.



3.1.19.3 Las ventas en un mercado inactivo o en decadencia no son automáticamente “ventas forzadas” simplemente porque un vendedor podría tener la esperanza de un mejor precio si las condiciones mejorasen. Excepto que el vendedor esté obligado a vender antes de una fecha tope que impide adecuada comercialización, el vendedor será un vendedor dispuesto dentro de la definición de *valor de mercado* (véase epígrafes 3.1.6.3 y 3.1.12.2 (e) *supra*).

3.1.20 Enfoques de Valuación

Puede utilizarse uno o más enfoques de valuación a fin de llegar a la valuación definida por la *base valuación* adecuada (ver epígrafe 3.1.10, *supra*). Los tres enfoques descritos y definidos en este Marco Conceptual son los principales enfoques usados en valuación. Están basados en los principios económicos de equilibrio de precio, anticipación de beneficios o sustitución. Queda especialmente recomendado usar más de un enfoque o método de valuación cuando se cuenta con insuficientes elementos fácticos u observables para que uno solo de ellos produzca una conclusión confiable.

3.1.21 Enfoque Comparativo de Mercado

3.1.21.1 El *enfoque comparativo de mercado* proporciona una indicación de valor comparando el bien o activo en estudio con otros idénticos o similares para los cuales se dispone de información de precio.

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

3.1.22 Enfoque de Ingresos o de Renta

3.1.22.1 El *enfoque de ingresos* también conocido como *enfoque de renta* estima el valor convirtiendo *flujos de efectivo* futuros a un solo valor de capital actual.

3.1.22.2 Este enfoque tiene en cuenta la renta que un activo habrá de generar a lo largo de su vida útil e indica el valor mediante un proceso de capitalización. La capitalización involucra la conversión de una renta a una cuantía de capital mediante la aplicación de una tasa de descuento adecuada. El flujo de rentas puede provenir de uno o varios contratos o ser ajena a tal formalidad, v. g., el beneficio esperado generado sea debido al uso o tenencia de un activo.

3.1.22.3 Los métodos que caen dentro del *enfoque de ingresos* o *enfoque de renta* incluyen:

- a) Capitalización de rentas, en donde se aplica una tasa de todo riesgo o *tasa de capitalización* global, a la renta representativa de un solo periodo,
- b) Flujo de caja descontado en donde se aplica una tasa de descuento a una serie de flujos de caja para periodos futuros a fin de descontarlos a un valor presente,
- c) Varios modelos de precios o valoración de opciones.

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

3.1.23 Enfoque de Costo

3.1.23.1 El *enfoque de costo* proporciona una indicación del valor usando el principio económico de que un comprador no pagará más por un activo que el costo de obtener un activo de igual utilidad, ya sea por compra o construyéndolo.

3.1.23.2 Este enfoque se basa en el principio económico de que el precio que un comprador en el mercado pagaría por el activo que se valúa no sería mayor que el costo de adquirir o construir un equivalente moderno del activo, salvo que se involucren factores como tiempo excesivo, inconveniencias, riesgo u otros. Con frecuencia el activo

que se valúa será menos atractivo que la alternativa que podría comprarse o construirse debido a edad u obsolescencia. Cuando sea este el caso, pueden ser necesarios algunos ajustes al costo del activo alternativo dependiendo de la *base de valor* requerida.

3.1.24 Métodos de Aplicación

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

3.1.25 Insumos de Valuación

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

3.1.25.2 Ejemplos de insumos reales incluyen:

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

3.1.25.3 Ejemplos de insumos supuestos incluyen:

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

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

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

3.1.25.6 En donde el insumo implica la prueba de una transacción, se debe verificar cuidadosamente si las condiciones de esa transacción estuvieron de acuerdo con las estipuladas en la *base de valor* requerida.

3.1.25.7 La naturaleza y fuente de los insumos de valuación debe reflejar la *base de valuación*, que a su vez depende del propósito de la valuación. Por ejemplo, varios enfoques y métodos se usan para estimar el *valor de mercado* siempre y cuando usen información derivada del mercado. El *enfoque de mercado* por definición usará insumos derivados del mercado. Para indicar *valor de mercado* el *enfoque de mercado* debe aplicarse usando insumos y suposiciones que adoptarían los participantes en el mercado. Para indicar *valor de mercado* usando el *enfoque de costo*, los costos de construcción y la depreciación deben determinarse haciendo referencia a un análisis de estimaciones de costos y depreciación basados en el mercado. Los datos disponibles y las circunstancias relacionadas con el mercado para el activo que se está valuando determinarán cuál o cuáles métodos de valuación son más pertinentes y adecuados. Si se basa en datos derivados del mercado adecuadamente analizados, cada enfoque utilizado debe producir una indicación del *valor de mercado*.

3.1.25.8 Los enfoques y métodos de valuación generalmente son comunes a muchos tipos de valuación. Sin embargo, la valuación de diferentes tipos de activos involucra diferentes fuentes de datos que deben reflejar el mercado en el cual se han de valorar los activos. Por ejemplo, la inversión subyacente en un *bien inmueble* propiedad de una empresa habrá de valorarse en el contexto del mercado de *bienes inmuebles* pertinente en el cual se transa ese *bien inmueble*, en tanto que las acciones de la empresa en sí se valorarán en el contexto del mercado en el que se comercializan las acciones.

3.2 NORMATIVA SOBRE EL ALCANCE DEL TRABAJO.

3.2.1 Principio General

Hay muchos diferentes tipos y niveles de asesoría de valuación que pueden proporcionarse. Este proyecto de Norma se diseñó para aplicarse a un amplio abanico de solicitudes de valuación incluyendo una revisión de valuación en la cual puede no requerirse que el valuador proporcione su propia opinión de valor. Toda asesoría en materia de valuación y el trabajo que se desarrolle en



su preparación debe ser adecuada para el uso, fin y propósito previsto. Es también importante que el destinatario de la asesoría en valuación entienda que es lo que es lo que ha de proveerse y cualesquiera limitaciones sobre el uso de la valuación antes de que la valuación se termine y se expida el informe.

3.2.2 Requisitos

Debe prepararse y confirmarse por escrito un alcance de trabajo que se ocupe de las cuestiones que se enumeran adelante. Para ciertas clases de bienes o activos o aplicaciones puede haber variaciones con respecto a esta norma o cuestiones adicionales que deban incluirse o considerarse al preparar el alcance de trabajo. Estas se encuentran en la Normativa sobre Activos o en la Aplicación a la Valuación pertinente. En la siguiente lista de requerimientos las referencias al valuador incluyen al *revisor de valuaciones* y aquellas a solicitud de valuación incluyen la *revisión de valuación*.

3.2.2.1 Identificación y estatus del valuador.

Una declaración que confirme:

- a) La identidad del valuador. El valuador puede ser un individuo o una empresa;
- b) Que el valuador está en condiciones de practicar una valuación objetiva e imparcial;
- c) Si el valuador tiene alguna conexión o involucramiento con el activo sujeto a valuación o la persona o entidad que comisiona la valuación;
- d) Que el valuador es competente para llevar a cabo la valuación. Si el valuador necesita buscar asistencia de otros con relación a cualquier aspecto del encargo, la naturaleza de tal asistencia y el grado al que se dependerá de ella, deben acordarse y registrarse.

3.2.2.2 Identificación del cliente y cualesquiera otros usuarios previstos

La confirmación de para quien o quienes se está produciendo la valuación es importante al determinar la forma y contenido del informe de valuación para asegurar que contiene información pertinente para sus necesidades.

Cualquier restricción respecto a quienes hayan de depender de la valuación debe acordarse y registrarse.



3.2.2.3 Propósito de la valuación

El propósito para el cual se está formulando la valuación debe manifestarse claramente, v. g., la valuación se requiere para garantía de préstamo, para respaldar una transferencia de acciones o para soportar una emisión de acciones. El propósito de la valuación determinará la base de valor.

Es importante que las valuaciones no se usen fuera de contexto o para propósitos para los cuales no fueron elaboradas.

3.2.2.4 Identificación del activo u obligación objeto de la valuación.

Podría ser necesaria alguna aclaración para distinguir entre un bien o activo y un interés en o derecho al uso de ese bien o activo.

Si la valuación es de un activo que se utiliza en conjunto con otros bienes o activos, será necesario aclarar si esos bienes o activos de incluyen, en la valuación, se excluyen pero se presume estarán disponibles o se excluyen en el supuesto de que no estarán disponibles (ver *Marco Conceptual*, epígrafe 3.1.9).

3.2.2.5 Base de valor

La base de valuación debe ser adecuada a su finalidad. La fuente de la definición de cualquier *base de valor* usada debe citarse o la base explicada. Este requerimiento no es aplicable a la *revisión de* valuación en donde no ha de proporcionarse una opinión de valor o no se requiere comentario sobre la *base de valor* usada. Las bases de valuación reconocidas en esta Norma se definen y discuten en el *Marco Conceptual*, pero pueden usarse otras bases siempre que el trabajo lo justifique. En tal caso debe incluirse la definición de la base que se usará y la fuente de la misma. Podría también ser necesario aclarar si además de en moneda nacional se informará de la valuación en otra moneda.

3.2.2.6 Fecha de valuación

La *fecha de valuación* puede ser diferente de la fecha en la cual se emite el informe de valuación o aquella en la que se emprendieron o completaron las investigaciones. Cuando sea adecuado estas fechas deben ser claramente distinguidas.

3.2.2.7 Alcance de las investigaciones

Cualesquiera limitaciones o restricciones en la inspección, investigación,

consulta y análisis para la finalidad de la valuación deben exponerse en el alcance de trabajo.

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

3.2.2.8 Naturaleza y procedencia de la información en la que ha de dependerse

La naturaleza y procedencia de cualquier información pertinente en la que se habrá de confiar sin verificación específica durante el proceso de valuación debe acordarse y registrarse.

3.2.2.9 Suposiciones y suposiciones especiales

3.2.2.9.1 Todas las suposiciones y cualesquiera *suposiciones especiales* que deban hacerse en el desarrollo de y al informar sobre la valuación deben registrarse.

3.2.2.9.2 Las suposiciones son cuestiones que es razonable aceptar como hechos en el contexto del encargo de valuación. Son cuestiones que, una vez declaradas, habrán de ser aceptadas para entender la valuación o cualquier asesoría proporcionada.

3.2.2.9.3 Una *suposición especial* es una suposición que o presume hechos que difieren de los hechos reales presentes a la fecha en que se formula el informe o que no se harían por un participante típico del mercado en una transacción a la *fecha de valuación*.

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

- a) Que un edificio en proyecto ha sido terminado en la fecha de valuación;
- b) Que a la fecha de valuación estaba en vigor un contrato específico, que de hecho no había sido formalizado;
- c) Que un instrumento financiero se valúa usando una curva de rendimiento diferente de la que usaría un participante en el mercado.



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

3.2.2.10 Restricciones sobre el uso, distribución o publicación

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

3.2.2.11 Confirmación de que la valuación se realizará conforme a esta Norma

Aun cuando se requiere confirmación de conformidad con la Norma Mexicana de Servicios de Valuación, puede haber ocasiones en las cuales el propósito de la valuación requiere desviación con relación a ésta. Cualquier divergencia debe identificarse junto con la justificación para ella. No se justificaría una desviación si da como resultado una valuación engañosa.

3.2.2.12 Descripción del informe

La confirmación del formato del informe que ha de proveerse debe acordarse y anotarse. Se debe hacer referencia a cualquiera de los contenidos del informe especificados en el numeral 3.4 *Normativa sobre el Informe de Valuación* que hayan de excluirse.

3.2.3 Cambios al Alcance del Trabajo

Algunas de las cuestiones indicadas más arriba pueden no ser determinadas hasta que el encargo está en marcha, o bien pueden surgir cambios en el alcance del trabajo que son necesarios durante el transcurso del encargo, v. g., puede llegar a disponerse de información adicional o surgir una cuestión que requiere investigación adicional. Los requisitos del alcance del trabajo pueden contenerse en un único documento emitido al comienzo o en una serie de documentos preparados a lo largo del desarrollo del encargo siempre que todas las cuestiones se anoten y registren antes de que se complete el encargo y se emita el informe de valuación.

3.3 NORMATIVA SOBRE LA IMPLEMENTACIÓN DE LA VALUACIÓN

3.3.1 Principio General

Los encargos de valuación incluyendo *revisiones de valuaciones* deben llevarse a cabo de conformidad con los principios enunciados el *Marco Conceptual* que sean adecuados para la finalidad para la que se requiere la valuación y con los términos y condiciones estipulados en el alcance de trabajo.

3.3.2 Investigaciones

3.3.2.1 Las investigaciones realizadas durante el transcurso de un encargo de valuación deben ser adecuadas teniendo en cuenta el propósito para el cual se requiere la valuación y la *base de valor* que ha de reportarse. Las referencias a valuación o encomienda de valuación en esta norma incluirán la *revisión de la valuación*.

3.3.2.2 Debe recopilarse suficiente evidencia por medios tales como inspección, investigación, computación y análisis para asegurar que la valuación está adecuadamente respaldada. Al determinar la extensión de la evidencia necesaria, se requiere juicio y criterio profesional para asegurar que la información que ha de obtenerse es adecuada teniendo en cuenta el propósito o finalidad de la valuación. Como cuestión de conveniencia práctica, es normal que se acuerden límites sobre la amplitud de las investigaciones del valuador. Cualesquiera límites deben registrarse en el alcance del trabajo.

3.3.2.3 Cuando el encargo de valuación involucra dependencia en información provista por persona distinta del valuador, debe considerarse si la información es creíble o si alguna otra forma puede confiarse en la información sin que ello afecte de manera adversa la credibilidad de la opinión de valor. En aquellos casos en que el valuador tiene razón para dudar de la credibilidad o fiabilidad de la información provista, tal información o no debe usarse o se darán a conocer a quien solicite el trabajo las preocupaciones del valuador. Al considerar la credibilidad o fiabilidad de la información proporcionada se tendrán en cuenta cuestiones como:

a) La finalidad o propósito de la valuación,

- b) La pertinencia de la información para el propósito de la valuación,
- c) La experiencia de la fuente en relación con la materia de que se trate,
- d) La experiencia del valuador en relación con la materia en cuestión,
- e) Si la fuente es independiente tanto de la materia como de quien recibirá la información.
- f) El grado al cual la información es del dominio público y
- g) Los límites del deber de investigación incluidos en el alcance del trabajo.

3.3.2.4 El propósito de la valuación, la *base de valor*, la amplitud y límites de las investigaciones y cualesquiera fuentes de información en las que haya de depender se registran en el alcance de trabajo, ver 3.2 *Normativa sobre el Alcance del Trabajo*. Si durante el curso de un encargo queda claro que las investigaciones incluidas en el alcance de trabajo no resultarán en una valuación creíble o que la información que de ser proporcionada por terceros o no está disponible o es inadecuada, debe hacerse una revisión apropiada del alcance del trabajo.

3.3.3 Enfoques de Valuación

3.3.3.1 Deben considerarse a los enfoques de valuación pertinentes y *apropiados*. Los principales enfoques de valuación se describen en el *Marco Conceptual* y los métodos que de manera común se usan para aplicar estos enfoques a diferentes tipos de activos se discuten en los comentarios de las Normas de Activos.

3.3.3.2 El enfoque de valuación o el método de valuación más apropiado dependerá de la consideración de los siguiente:

- a) La *base de valuación* adoptada, determinada por el propósito de la valuación;
- b) La disponibilidad de insumos de valuación y datos;
- c) Los enfoques o métodos usados por los participantes en el mercado.



- 3.3.3.3** Puede usarse más de un enfoque o método de valuación para llegar a una indicación de valor, especialmente donde hay insuficientes insumos fácticos u observables para que un solo método produzca una conclusión confiable. Cuando se utilice más de un enfoque, las indicaciones de valor resultantes deben analizarse y ponderarse para llegar a una conclusión de valuación.

3.3.4 Registro de Valuación

Debe mantenerse un registro del trabajo realizado en el proceso de valuación durante un periodo razonable de tiempo teniendo en cuenta cualesquiera requisitos legales o reglamentarios pertinentes. Con sujeción a tales requisitos este registro debe incluir los insumos clave, todos los cálculos, investigaciones y análisis pertinentes para la conclusión final, y una copia del cualquier borrador o del informe final proporcionado al cliente.

3.4 NORMATIVA SOBRE EL INFORME DE VALUACIÓN

3.4.1 Principio General

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

3.4.2 Contenido del Informe

3.4.2.1 El propósito de la valuación, la complejidad de los activos que se valúan y los requerimientos del(os) usuario(s) determinarán el nivel de detalle apropiado en el informe de valuación. El formato del informe y cualquier exclusión de los requisitos de contenido de esta norma deben acordarse y registrarse en el alcance de trabajo.

3.4.2.2 Todos los informes de valuación deben contener la información que se relaciona abajo. Los incisos a) a k) siguientes y se refieren a cuestiones que deben consignarse en el alcance de trabajo (ver 3.2 *Normativa sobre el Alcance de Trabajo*). Se recomienda que se haga referencia al alcance de trabajo en el informe. En la siguiente lista de requisitos las referencias a valuador incluyen *revisor de valuación* y las referencias a encomienda de valuación incluyen *revisión de valuación*.

a) Identificación y estatus del valuador.

El valuador puede ser un individuo o una empresa. Una declaración confirmando que el valuador está en aptitud de proveer una valuación objetiva e imparcial y es competente para asumir la valuación debe incluirse.

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

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

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

La parte solicitante de la valuación debe identificarse, así como cualesquiera otras partes de las cuales se espera que puedan usar la valuación, (ver también j) abajo)

c) Finalidad o propósito de la valuación

El propósito o finalidad de la valuación debe declararse claramente.

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

Podría ser necesaria alguna aclaración para distinguir entre un bien o activo y un interés en o derecho al uso de tal activo.

Si la valuación es la de un bien o activo que se utiliza en conjunto con otros activos, será necesario aclarar si esos activos se incluyen en la valuación, o bien, se excluyen pero se presume estarán disponibles o se excluyen en el supuesto de que no estarán disponibles (ver *Marco Conceptual*, epígrafes 3.1.9.2 y 3.1.10.1 *supra*).

e) Base de valor

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

f) Fecha de valuación

La *fecha de valuación* puede ser diferente de la fecha en la cual se emite el informe de valuación o la fecha en la cual se llevaron a cabo las investigaciones o aquella en la que se completaron. Cuando sea pertinente, todas estas fechas deben dejarse claramente distinguidas en el informe.

Este requisito no se aplica a una *revisión de valuación* salvo que se requiera que el revisor comente sobre la *fecha de valuación* usada en la valuación sujeta a revisión.

g) Amplitud de la investigación

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

h) Naturaleza y procedencia de la información de base

La naturaleza y procedencia de cualquier información pertinente para el proceso de valuación y cualesquiera pasos tomados para verificar tal información debe revelarse. El grado en que la información provista por la parte solicitante o cualquier otra persona no haya sido verificada por el valuador, debe estipularse

claramente haciendo referencia, en cuanto sea adecuado, a cualquier representación de aquella parte.

i) Suposiciones y suposiciones especiales

Todas las suposiciones y cualesquiera *suposiciones especiales* deben declararse claramente.

j) Restricciones sobre el uso, distribución o publicación

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

k) Confirmación de que la valuación se ha acometido conforme a esta Norma

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

l) Enfoque de valuación y fundamentación

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

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

m) Monto que arroje la valuación o valuaciones

Este debe expresarse en la moneda aplicable.

Este requisito no aplica a una *revisión de valuación* si no se requiere que le valuador proporcione su propia opinión de valor.

n) Fecha del informe de valuación

Debe incluirse la fecha en la cual se emite el informe. Esta puede ser diferente de la *fecha de valuación* (ver f) *supra*).

4 NORMATIVA APLICABLE SEGÚN EL TIPO DE ACTIVO QUE SE VALÚA

4.1 NORMATIVA COMPLEMENTARIA PARA VALUACIÓN DE EMPRESAS E INTERESES EMPRESARIALES

4.1.1 Requisitos

Los principios contenidos en las Normativas de Aplicación General 3.2, 3.3 y 3.4 se aplican a las valuaciones de empresas e intereses empresariales. Esta norma sólo incluye modificaciones, requisitos adicionales o ejemplos específicos de cómo aplican las Normativas de Aplicación General a las valuaciones sujetas a esta normativa

4.1.2 Alcance del Trabajo (VER 3.2)

4.1.2.1 Para cumplir con los requisitos de identificar el activo u obligación que se ha de valorar en la 3.2.2.4, debe registrarse el interés específico sobre la empresa que se ha de valorar. Esto incluirá aspectos tales como la especificación de la estructura legal de la empresa, si es un interés total o parcial, si está limitada a o excluye ciertos activos u obligaciones y la clase o clases de activos involucrados.

4.1.2.2 Las suposiciones o suposiciones especiales típicas que podrá ser necesario estipular para cumplir con la 3.2.2.9 al valorar una empresa o intereses empresariales incluyen:

- a)** en el caso de un interés parcial, una suposición que clarifique si el propietario o propietarios de la(s) participación(es) restante(s) tiene(n) intención o de venderlas o mantenerlas.
- b)** Si ciertos activos u obligaciones propiedad de la empresa habrán de excluirse.



4.1.3 Implementación (VER 3.3)

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

4.1.4 Informe de la Valuación (VER 3.4)

4.1.4.1 No hay requisitos adicionales para empresas o intereses empresariales fuera de la inclusión de referencias adecuada a las cuestiones señaladas en el alcance de trabajo de acuerdo con los anteriores epígrafes 4.1.2 y 4.1.3.

4.1.5 Comentarios a la normativa complementaria para valuación de empresas e intereses empresariales

4.1.5.1 Definiciones

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

a) Valor contable de empresa

El valor del capital más el valor de su deuda o pasivos, menos la tesorería existente para hacer frente a la misma

b) Valor de capital

El valor de la empresa para sus accionistas.

4.1.5.2 Empresa

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

emprender la valuación de una empresa, es importante establecer su la valuación es de toda la empresa, de acciones o una participación en la empresa, una actividad empresarial específica de la entidad o de activos u obligaciones específicos.

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

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

4.1.5.3 Derechos de Propiedad

4.1.5.3.1 Los derechos, privilegios o condiciones conexos al derecho de propiedad, sea que se detenten de manera individual, corporativa o en sociedad, requiere consideración en el proceso de valuación. Dentro de una jurisdicción dada los derechos de propiedad usualmente se definen a través de documentos legales, tales como estatuto, instrumentos públicos de una sociedad, escritura constitutiva, acuerdos de asociación en participación y acuerdos entre accionistas. Los derechos de propiedad pueden ser de parte, o porción, de una empresa, o de toda la empresa. En algunas situaciones también puede ser necesario distinguir entre la propiedad legal y la propiedad de quien, pese a no ser el propietario del título, goza de los beneficios de la titularidad. Debe cuidarse de hacer distinción entre derechos y obligaciones inherentes al interés y aquellos que puedan estar contenidos en un acuerdo entre accionistas actuales.

4.1.5.3.2 Los documentos pueden contener restricciones sobre la transferencia del interés y pueden contener provisiones que gobiernan la *base de valuación* que debe adoptarse en el caso de transferencia del interés. Por ejemplo, los documentos pueden estipular que el interés debe ser valuado como una fracción prorrateada del capital accionario total emitido independientemente de que sea un interés controlador o interés minoritario. En cada caso, los derechos del interés que se valúa y los derechos correspondientes a cualquier otra clase de interés debe ser considerados desde el principio.

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

4.1.5.4 Información empresarial

4.1.5.4.1 Con frecuencia, la valuación de una entidad o derecho empresarial requiere dependencia sobre información recibida de la administración, representantes de la administración u otros expertos. Debe tenerse extremo cuidado para especificar en cual información se puede depender y cual aún debe ser verificado y el grado de verificación requerido, durante el proceso de valuación cuando se acuerda el alcance de trabajo. Ver *Normativa sobre Alcance del Trabajo*, epígrafe 3.2.2.7.

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

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

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

4.1.5.4.5 Las empresas pueden tener activos u obligaciones que no se reflejan en el balance. Tales activos pueden incluir patentes,

marcas de fábrica, derechos de autor, marcas, experiencia y bases de datos de su propiedad. El *Crédito Mercantil* es un valor residual después de que han sido tomados en cuenta todos los activos tangibles e intangibles identificables. La valuación de *activos intangibles* se trata en la Sección 4.2 *Activos Incorpóreos o Intangibles*.

Nota: En términos contables se define el crédito mercantil como el activo intangible que proviene de una compra de un negocio y puede consistir en uno o más intangibles identificados o no, que no pueden ser valuados individualmente en forma confiable.

4.1.5.5 Enfoques de Valuación

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

4.1.5.5.2 El valor de ciertos tipos de empresas, v. g., una empresa de inversión o holding, puede derivar de la suma de los activos y obligaciones. A éste en ocasiones se le llama "enfoque de activo neto" o "enfoque de activos". Este no es un enfoque de valuación por su propio derecho puesto que los valores de los activos y obligaciones individuales se derivan usando uno o más de los enfoques principales de valuación descritos en el *Marco Conceptual* antes de proceder a la agregación.

4.1.5.6 Enfoque de Mercado

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

4.1.5.6.2 Las tres fuentes más comunes de datos usadas en el *enfoque de mercado* son mercados públicos de acciones en los cuales los



intereses de propiedad sobre empresas completas se venden y compran, y transacciones previas en acciones u ofertas por la propiedad de la empresa en estudio

- 4.1.5.6.3** Debe haber una base razonable para la comparación con y confianza en empresas similares en el *enfoque de mercado*. Estas empresas similares deben estar en el mismo sector industrial de la que se valúa o en una industria que responde a las mismas variables económicas. Los factores a considerar si existe una base razonable para comparación incluyen los siguientes:
- a) Similitud con la empresa que se valúa en términos de características empresariales cualitativas y cuantitativas,
 - b) Cantidad y verificabilidad de los datos sobre la empresa similar,
 - c) Si el precio de la empresa similar representa una transacción directa a prudente distancia.
- 4.1.5.6.4** Debe hacerse un análisis comparativo de las similitudes y diferencias cuantitativas y cualitativas entre empresas similares y aquella que se valúa.
- 4.1.5.6.5** Mediante el análisis de empresas públicamente comercializadas o transacciones realmente efectuadas, se calculan las razones de valuación, usualmente precio dividido entre alguna medida de ingreso o activos netos. Al calcular y seleccionar estas razones se da consideración a las siguientes cuestiones:
- a) La razón debe proveer información significativa sobre el valor de la empresa.
 - b) Puede ser necesario hacer ajustes para adecuar la razón a la empresa en estudio. Los ejemplos incluyen ajustes por diferencias en el riesgo y expectativas de las empresas similares y la que se valúa.
 - c) Pueden requerirse ajustes por diferencias en los intereses de propiedad de la empresa en estudio e intereses en las empresas similares en atención al grado de control, capacidad de comercialización o tamaño de la participación.

- 4.1.5.6.6** Los comentaristas de mercado frecuentemente utilizan “reglas” de valuación anecdóticas tales como razón precio a ganancia (*price to earnings ratio*) como un atajo al *enfoque de mercado*. Sin embargo, las indicaciones de valor derivadas del uso de tales reglas no deben recibir peso sustancial, v. g., importancia, a menos que pueda demostrarse que los compradores y vendedores conceden significativa dependencia a ellos. Aun cuando tal sea el caso, debe emprenderse una verificación cruzada usando por lo menos un método adicional.
- 4.1.5.6.7** El mercado de acciones o intereses de asociación transadas públicamente, precios de adquisición de intereses empresariales o empresas dedicadas a líneas iguales o similares también se emplean como prueba de racionalidad de la conclusión de la valuación de empresa derivada usando otro enfoque.
- 4.1.5.7 Enfoque de Renta**
- 4.1.5.7.1** Se usan varios métodos para estimar el valor según el *enfoque de renta*. Esos métodos incluyen el flujo de caja capitalizado o método de los beneficios y método de flujo de caja descontado.
- 4.1.5.7.2** El ingreso y el flujo de caja pueden medirse conforme una variedad de definiciones. El ingreso o el flujo de caja medidos pueden ser antes de impuestos o después de impuestos, aun cuando este último es más usual. La tasa de capitalización o de descuento aplicada debe ser consistente con la definición de ingreso o flujo de caja usada.
- 4.1.5.7.3** El enfoque de renta requiere la estimación de una tasa de capitalización cuando se capitaliza el ingreso o flujo de caja y una tasa de descuento cuando se descuenta el flujo de caja. Al estimar la tasa apropiada, se consideran factores tales como el nivel de las tasas de interés, tasas de retorno esperadas por los participantes del mercado por inversiones similares y el riesgo inherente en el flujo de beneficios anticipado.
- 4.1.5.7.4** En métodos que emplean el descuento, puede considerarse explícitamente el crecimiento esperado en el ingreso o flujo de caja pronosticado. En métodos de capitalización que no emplean descuento, el crecimiento esperado normalmente se refleja en la tasa de capitalización. Cuando el ingreso o el flujo de caja pronosticado se expresa en términos nominales, debe usarse una

tasa de descuento que tenga en cuenta la expectativa de futuros cambios de precio debidos a inflación o deflación. Cuando el ingreso o flujo de caja pronosticado se expresa en términos reales, debe usarse una tasa de descuento que no considere cambios de precio esperados debidos a inflación o deflación.

- 4.1.5.7.5** El valor de empresa se obtiene típicamente mediante la capitalización de beneficios o flujos de caja mediante la aplicación de una tasa de capitalización o una tasa de descuento antes de los costos de servicio de la deuda. La tasa de capitalización o de descuento se aplica al costo medio ponderado del capital de una mezcla adecuada de deuda y capital propio. El *valor de mercado* de la deuda generadora de interés se resta del valor de empresa para determinar el valor global de capital propio. Alternativamente, el valor de capital propio puede determinarse mediante medición directa del flujo de efectivo de capital. Los activos redundantes v. g., activos no operativos, deben tomarse en cuenta de manera apropiada cuando se calcula el valor de empresa o de capital propio
- 4.1.5.7.6** En el *enfoque de renta*, frecuentemente se usan los estados financieros históricos de la empresa como guía para estimar el ingreso o el flujo de caja futuro de la empresa. Determinar las tendencias históricas a la largo del tiempo a través del análisis de razones puede proveer la información necesaria para evaluar los riesgos inherentes en la operación de la empresa en el contexto de la industria y perspectivas de desempeño futuro.
- 4.1.5.7.7** Pueden ser apropiados ajustes para reflejar diferencia entre los flujos efectivos de caja históricos y aquellos que habría de experimentar un comprador del interés empresarial en la *fecha de valuación*. Los ejemplos incluyen:
- a) Para ajustar ingresos y gastos a niveles que son razonablemente representativos de operaciones continuas esperadas,
 - b) Para presentar datos financieros de la empresa en estudio y empresas de comparación sobre una base consistente,
 - c) Para ajustar transacciones realizadas a menos de prudente distancia a tasas comerciales,
 - d) Para ajustar el costo de mano de obra o de bienes o activos

arrendados o un alguna otra forma contratados de partes relacionadas para reflejar precios o tasas de mercado,

- e) Para reflejar el impacto de eventos que no son recurrentes de ítems de ingreso o gasto histórico. Ejemplos de eventos no recurrentes incluye pérdidas debidas a huelgas, arranque de planta nueva y fenómenos naturales. Sin embargo, los flujos de caja pronosticados deben reflejar cualesquiera ingresos o gastos no recurrentes que puedan razonablemente anticiparse y eventos pasado que puedan indicar eventos similares en el futuro.
- f) Para ajustar la depreciación y base gravable reportadas a una estimación que compare con la depreciación usada en empresas similares.
- g) Para ajustar la contabilidad de inventarios a fin de comparar con empresas similares, cuyas cuentas puedan llevarse conforme a una base diferente a la de la empresa en estudio, o para reflejar con mayor precisión la realidad económica.

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

4.1.5.7.8 Cuando se utiliza un *enfoque de renta* puede también ser necesario hacer ajustes a la valuación para reflejar cuestiones que no son capturadas o en los pronósticos de flujo de caja o en la tasa de descuento adoptada. Los ejemplos pueden incluir ajustes por la comerciabilidad de los intereses que se valúan o si el interés que se valora es un interés controlador o no controlador en la empresa.

4.1.5.7.9 Las empresas pequeñas y medianas con frecuencia se transfieren como una venta de activos más que mediante la transferencia de interés de capital. En tales casos es común que conceptos como deudores, acreedores y capital de trabajo se excluyan y que el valor de los activos se determine aplicando un multiplicador de valuación apropiado a los ingresos antes de intereses, impuestos y depreciación. Debe ejercerse cuidado para asegurar que el

multiplicador usado se basa en análisis de otros activos similares.

4.2 NORMATIVA COMPLEMENTARIA PARA LA VALUACIÓN DE ACTIVOS INCORPÓREOS O INTANGIBLES

4.2.1 Requisitos

Los principios contenidos en las Normativas de Aplicación General 3.2, 3.3 y 3.4 son aplicables a la valuación de *activos intangibles*. Este proyecto de Norma sólo incluye modificaciones, requisitos adicionales o ejemplos específicos de cómo se aplican las Normativas de aplicación General para valuaciones a las cuales se aplica el presente documento.

4.2.2 Alcance del Trabajo (ver 3.2)

4.2.2.1 Para cumplir con el requisito señalado en el numeral 3.2.2.4 de identificar el bien o activo u obligación que se ha de valorar, el *activo intangible* debe definirse claramente haciendo referencia a su tipo y derecho o interés legal sobre ese bien o activo. Los principales tipos de *activos intangibles* y sus características típicas se discuten en los epígrafes 4.2.5.1.1 a 4.2.5.1.5 infra.

4.2.2.2 El alcance de trabajo debe identificar cualesquiera bienes o activos contributivos y confirmar si éstos han de incluirse en la valuación o no. Bien o activo contributivo es aquel que se usa en conjunto con el bien o activo en estudio para generar *flujos de efectivo* asociados con el bien o activo en estudio. Si han de excluirse los bienes o *activos contributivos*, será necesario aclarar si el bien o *activo intangible* en estudio se ha de valorar con base en el supuesto de que los bienes o activos contributivos están disponibles para un comprador o sobre el supuesto de que no lo están, esto es, el bien o activo en estudio se valúa sobre la base de que es autónomo.

4.2.2.3 Ejemplos comunes de suposiciones o *suposiciones especiales* que surgen cuando se valúan bienes o *activos intangibles* y a las que se requiere hacer referencia conforme al numeral 3.2.2.9 incluyen que una patente ha sido concedida cuando ninguna existe en la *fecha de valuación* o que un producto competitivo habría entrado o salido del mercado.



4.2.3 Implementación (ver 3.3)

No hay requisitos adicionales para bienes o *activos intangibles*.

4.2.4 Informe de Valuación (ver 3.4)

No hay requisitos adicionales para bienes o *activos intangibles* fuera de la inclusión de referencias adecuada a cuestiones señaladas en el alcance de trabajo de conformidad con el epígrafe 4.2.2 que antecede.

4.2.5 Comentario

4.2.5.1 Principales Tipos de Bienes o Activos Intangibles

4.2.5.1.1 Un bien o activo intangible es todo aquello inmaterial susceptible de producir algún beneficio de carácter económico, cuantificable en términos monetarios y que se encuentra dentro del patrimonio de una persona física o moral o de cualquier entidad sin personalidad jurídica; también puede llamarse bien incorpóreo o derecho.

4.2.5.1.2 Las valuaciones de activos intangibles se requieren para muchos propósitos diferentes incluyendo adquisiciones, fusiones y ventas de empresas o partes de empresas, compras y ventas de bienes o activos intangibles, reportes a las autoridades impositivas, litigios y de quiebra, e información financiera.

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

- a)** Es separable, v. g., susceptible de ser separado o dividido de la empresa y transmitido , autorizado mediante licencia, arrendado o cambiado, sea individualmente o conjuntamente con un contrato relacionado, activo u obligación identificable, independientemente de que la entidad pretenda hacerlo, o
- b)** Surge de derechos contractuales o de otro tipo, independientemente de que tales derechos sean transferibles o separables de la empresa o de otros derechos y obligaciones.

4.2.5.1.4 Cualquier *activo intangible* no identificable asociado con una empresa o grupo de activos generalmente se denomina *crédito mercantil*.

- 4.2.5.1.5** Las principales clases de *activos intangibles* identificables son:
- a) Relacionados con la comercialización,
 - b) Relacionados con clientes o proveedores.
 - c) Relacionados con la tecnología,
 - d) Artísticamente relacionados.
- 4.2.5.1.6** Dentro de cada clase, los activos pueden ser o contractuales o no contractuales.
- 4.2.5.1.7** Los activos intangibles relacionados con la comercialización se usan de manera primaria en la comercialización o promoción de productos o servicios. Son ejemplos de esto las marcas registradas, los nombres comerciales, diseños singulares de la empresa, nombres de dominio de internet y acuerdos para no competir.
- 4.2.5.1.8** Los activos intangibles relacionados con clientes o proveedores surgen relaciones con o conocimiento de clientes o proveedores. Los ejemplos de esto incluyen acuerdos de servicio o de suministro, acuerdos sobre licencias o regalías, libros de pedidos, acuerdos con empleados y las relaciones con los clientes.
- 4.2.5.1.9** Los activos intangibles relacionados con tecnología surgen de derechos contractuales o no contractuales para usar tecnología patentada, tecnología sin patentes, bases de datos, fórmulas, diseños, software procesos o recetas.
- 4.2.5.1.10** Los *activos intangibles* relacionados con actividades artísticas derivan de los derechos a beneficios tales como regalías de trabajos artísticos como obras de teatro, libros, películas y música, y de protección no contractual de derechos de autor.
- 4.2.5.2 Crédito Mercantil**
- 4.2.5.2.1** El *crédito mercantil* es cualquier beneficio económico futuro derivado de una empresa o del uso de un activo o grupo de activos que no es separable de la empresa, el activo o grupo de activos. Debe notarse que aplican diferentes definiciones de *crédito*

mercantil conforme a regímenes de información financiera o impositivos específicos; puede que sea necesario reflejar estos cuando las valuaciones se realizan para tales fines.

La normativa contable mexicana (NIF B 7) usa la expresión *crédito mercantil* que se define como el exceso de la contraprestación sobre el valor razonable o específico de los “activos netos adquiridos”. Es un activo que representa futuros beneficios económicos que surgen de otros activos adquiridos que no son identificables individualmente ni reconocidos por separado.

4.2.5.2.2 Ejemplos de los beneficios reflejados en el *crédito mercantil* incluyen

- a) Sinergias específicas de empresas después de una combinación de empresarial, v. g., una reducción de costos de operación o economías de escala no reflejadas en el valor de otros activos,
- b) Oportunidades de crecimiento, v. g., expansión a diferentes mercados,
- c) Capital organizacional, v. g., los beneficios que acumulados por el establecimiento de una red.

4.2.5.2.3 En términos generales, el valor del *crédito mercantil* es el monto residual que queda después de deducir del valor de la empresa los valores de todos los activos tangibles, intangibles y monetarios identificables, ajustados a pasivos reales o potenciales.

4.2.5.3 Características de los Activos Intangibles

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

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

4.2.5.3.2 Aun cuando *activos intangibles* similares dentro del mismo tipo compartirán algunas características entre sí, también tendrán algunas características distintivas que variarán de acuerdo al tipo de *activo intangible*.

4.2.5.4 Enfoques de Valuación

4.2.5.4.1 Los tres enfoques de valuación principales descritos en el *Marco Conceptual* de esta Norma pueden aplicarse a la valuación de activos intangibles.

4.2.5.4.2 Todos los métodos de valuación de activos intangibles requieren una estimación de la vida útil restante. Para algunos activos, esto puede ser un periodo finito limitado por contrato o por los ciclos de vida habituales en su sector. Otros activos pueden tener una vida restante indefinida. Estimar la vida restante implicará tener en cuenta factores legales, tecnológicos funcionales y económicos, por ejemplo, un activo que incluya una patente farmacéutica puede tener una vida legal restante de cinco años antes de la expiración de la patente, pero se puede esperar que un fármaco competitivo con una mayor eficacia prevista llegue al mercado en tres años. Esto podrá dar lugar a que la vida útil restante del primer producto se calcule en sólo tres años.

4.2.5.5 Enfoque de Mercado

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

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

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

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

a) Puede considerarse que la marca que se valúa comanda una posición más dominante en el mercado que aquellas involucradas en las transacciones,

b) Una patente de un fármaco puede tener mayor eficacia y menos efectos laterales que aquellas involucradas en las transacciones.

4.2.5.6 Enfoque de Renta o Enfoque de Ingresos

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

4.2.5.6.1 Método de ahorro de derechos de regalías (*relief-from-royalty*), al que algunas veces se hace referencia como *método de ahorro de regalías*,

4.2.5.6.2 Método de *prima de beneficios*, algunas veces llamado método de flujos de caja incrementales,

4.2.5.6.3 Método de exceso de beneficios.

NOTA: Con el método del cálculo del ahorro en regalías se examina lo que el comprador podría comprar, o estaría dispuesto a pagar, por una licencia o un elemento similar del derecho de Propiedad Intelectual. Luego, las regalías se capitalizan reflejando la relación entre riesgos y rentabilidad de la inversión en el bien o activo.

4.2.5.6.4 Cada uno de estos métodos involucra la conversión de flujos de caja pronosticados a una indicación de valor usando o técnicas de

flujo de caja descontado o, en casos simples, la aplicación de un múltiplo de capitalización a un flujo de sólo un periodo representativo.

4.2.5.7 Método de Ahorro de Derechos de Regalías

4.2.5.7.1 Con el método de ahorro de derechos de regalía, el valor de un *activo intangible* se determina mediante referencia al valor de los pagos hipotéticos de regalías que se ahorrarían mediante la propiedad del activo, comparado con obtener la licencia de un tercero. Los pagos hipotéticos de *regalías* a lo largo de la vida del *activo intangible* se ajustan por impuestos y se descuentan a valor presente a la *fecha de valuación*. En algunos casos, los pagos de regalías pueden incluir un pago inicial adicional a cantidades periódicas basadas en un porcentaje de los ingresos o algún otro parámetro financiero.

4.2.5.7.2 Se pueden usar dos métodos para obtener una tasa de regalía hipotética. El primero se basa en tasas de regalías de mercado de transacciones comparables o similares. Un requisito previo para este método es la existencia de *activos intangibles* comparables sujetos a acuerdos de licencia a prudente distancia en condiciones de igualdad. El segundo método se basa en una porción de beneficios que de manera hipotética se podría pagar en una transacción a prudente distancia un adquirente de licencia dispuesto a un licenciadore dispuesto por los derechos para usar el *activo intangible* en cuestión.

4.2.5.7.3 Algunos o todos los insumos siguientes se consideran en el método de ahorro de derechos de regalía:

- a) Proyecciones para el parámetro financiero, v. g., los ingresos a las que habría de aplicarse la tasa de regalía a lo largo de la vida del *activo intangible*, junto con una estimación de la vida del *activo intangible*,
- b) Tasa a la cual se obtendría la desgravación fiscal sobre los pagos de regalía hipotéticos,
- c) El costo de comercialización y cualesquiera otros costos que debiera incurrir el concesionario al utilizar el activo,
- d) Una tasa de descuento o de capitalización adecuada para convertir

los pagos hipotéticos de regalías a un valor presente.

4.2.5.7.4 Las tasas de regalías pueden con frecuencia variar significativamente en el mercado de manera significativa para activos aparentemente similares. Por lo tanto es prudente establecer como nivel de referencia para el monto de regalía supuesto el margen de operación que un operador típico requeriría para ventas generadas por el uso del activo.

4.2.5.8 Método de Prima de Beneficios

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

4.2.5.8.2 Una vez establecida la diferencia entre los beneficios que se generarían, se aplica una tasa de descuento apropiada para convertir los beneficios periódicos o flujos de caja adicionales pronosticados a un valor actual o un múltiplo de capitalización para capitalizar beneficios o flujos de caja constantes adicionales.

4.2.5.8.3 El método de prima de beneficios puede usarse para valuar *activos intangibles* cuyo uso habrá de ahorrar costos y aquellos cuya utilización generará beneficios o flujos de caja adicionales.

4.2.5.9 Método de Beneficios Excedentes

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

4.2.5.9.2 El método de beneficios excedentes puede aplicarse con un único periodo de previsión de flujos de efectivo, en cuyo caso recibe el nombre de "método de beneficios excedentes de periodo único", o usando varios periodos de previsiones de flujos de efectivo, en

cuyo caso se denomina el "método de beneficios excedentes de periodos múltiples". El método de beneficios excedentes en periodos múltiples se usa más frecuentemente ya que los activos intangibles proporcionan beneficios pecuniarios a lo largo de un periodo prolongado.

4.2.5.9.3 El método de beneficios excedentes involucra la asignación de los flujos de caja esperados al menor negocio o grupo de activos de la entidad que incluya todo el ingreso derivable de la clase de activo.

4.2.5.9.4 A partir de este pronóstico de flujos de caja, se llega a una conclusión con respecto a la parte de los flujos de caja que se atribuye a activos contributivos, intangibles y financieros. Esto se hace calculando el cargo o renta económica apropiada de los activos contributivos y restando esto de los flujos de efectivo. Para llegar a una valuación confiable del activo que se valúa, también puede ser apropiado hacer una deducción adicional para reflejar cualquier valor adicional que pueda atribuirse al hecho de que todos los activos son utilizados en conjunto como un negocio en marcha. Esto refleja habitualmente el beneficio que a los flujos de efectivo atribuible a un activo aporta una mano de obra conjunta que no estaría disponible para un comprador del activo individual.

4.2.5.10 Beneficio por Amortización de Impuesto

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

4.2.5.11 Enfoque de Costo

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

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

- a) Software desarrollado en la empresa, dado que el precio de software con capacidad de servicio igual o similar puede en ocasiones obtenerse en el mercado,
- b) Sitios en la red, puesto que puede ser posible estimar el costo de construir el sitio en la red,
- c) Una fuerza de trabajo integrada determinando los costos de desarrollar la fuerza de trabajo.

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

- a) El costo de desarrollar o adquirir un activo idéntico,
- b) El costo de desarrollar o comprar un activo que ofrezca la misma utilidad o potencial de servicio,
- c) Cualesquiera ajustes necesarios al costo de desarrollar o comprar para reflejar las características específicas del bien o activo en estudio, como obsolescencia económica o funcional,
- d) Cualquier costo de oportunidad en el que el desarrollador del bien o activo haya incurrido.

4.2.5.12 Enfoques Múltiples

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

4.3 NORMATIVA COMPLEMENTARIA PARA LA VALUACIÓN DE PLANTA, MAQUINARIA Y EQUIPO

4.3.1 Requisitos

Los principios contenidos en las Normativas de Aplicación General 3.2, 3.3 y 3.4 son aplicables a la valuación de planta, maquinaria y equipo. Esta norma sólo incluye modificaciones, requisitos adicionales o ejemplos específicos de cómo aplican tales Normativas para valuaciones a la cuales se aplica esta normativa.

4.3.2 Alcance del Trabajo (ver 3.2)

4.3.2.1 Para cumplir con el requisito de identificación el activo u obligación que ha de ser valuado conforme a 3.2.2.4, debe considerarse el grado al que el conjunto de planta, maquinaria y equipo está adherido a o integrado con otros activos. Por ejemplo:

- a) Los activos pueden estar permanentemente adheridos al suelo y no podrían ser retirados sin demolición considerable o del activo o cualquier estructura o edificio que lo circunde;
- b) Una máquina individual puede ser parte de una línea de producción integrada en forma tal que su funcionalidad depende de otros activos.

4.3.2.2 En tales casos será necesario definir claramente que es lo que ha de incluirse o excluirse de la valuación. Cualesquiera suposiciones o suposiciones especiales necesarias relacionadas con la disponibilidad de cualesquiera activos complementarios también debe enunciarse, ver el epígrafe 4.3.2.3, *infra*.

4.3.2.3 La planta, maquinaria y equipo conectados con los servicios de suministro o aprovisionamiento a un edificio frecuentemente están integrado al edificio y una vez instalados no son separables. Estos elementos normalmente forman parte de los derechos *propiedad inmobiliaria*. Ejemplos de esto incluyen una nave con la función de proveer electricidad, gas, calefacción, enfriamiento o ventilación a un edificio y equipo tal como elevadores. Si el propósito de la valuación requiere que esos elementos se valúen en forma separada el alcance de trabajo incluirá una declaración en sentido de que el valor de estos elementos normalmente se incluiría en el derecho del inmueble y podrían no ser realizables de manera separada. Cuando se emprenden distintos encargos de valuación para llevar a cabo valuación de derechos sobre inmuebles y activos de planta, maquinaria y equipo en la misma ubicación, es necesario cuidar de evitar omisiones o contabilizaciones duplicadas.

4.3.2.4 Debido a la diversa naturaleza y posibilidad de transportarse de muchos elementos de planta, maquinaria y equipo, normalmente se requerirán suposiciones adicionales para describir el estado y circunstancias en las cuales han de ser valuados los activos. A fin de cumplir con 3.2.2.10 estas deben considerarse e incluirse en el

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

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

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

4.3.3 Implementación (Ver 3.3)

No hay requisitos adicionales para planta, maquinaria y equipo.

4.3.4 Informe de Valuación (VER 3.4)

Además de los requisitos mínimos enunciados en 3.3 *Normativa sobre los Informes de Valuación*, un informe de valuación sobre planta, maquinaria y equipo debe incluir referencias apropiadas a cuestiones mencionadas en el alcance del trabajo de acuerdo con los epígrafes 4.3.2.1 al 4.3.2.2 *supra*. El informe también debe incluir comentario sobre el efecto sobre el valor que se informa de cualesquiera activos tangibles o intangibles que se excluyan de la valuación, v. g., software operativo para una máquina o el derecho sostenido para ocupar la tierra sobre la cual está situado el bien o activo que se valúa.

4.3.5 Comentario

4.3.5.1 Planta, maquinaria y Equipo

4.3.5.1.1 Los elementos de planta, maquinaria y equipo son activos tangibles que una entidad tiene para su uso en la producción o suministro de bienes o servicios, para arrendamiento por otros o para fines administrativos y que se espera habrán de usarse a lo largo de un prolongado periodo de tiempo. Los siguientes

activos no se clasifican como planta, maquinaria y equipo:

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

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

a) Relativos al bien o activo:

- i) Las especificaciones técnicas del bien o activo,
- ii) La vida física restante,
- iii) La condición del bien o activo, incluyendo su historial de mantenimiento,
- iv) Si el bien o activo no se valúa en su ubicación actual, los costos de desmantelamiento y remoción,
- v) Cualquier pérdida potencial de un bien o activo complementario, v. g., la vida operativa de una máquina puede verse reducida por la duración del arriendo sobre el edificio en cual está instalada.

b) Relativos al entorno:

- i) La ubicación en relación a la fuente de materias primas y mercado para el producto. Lo adecuado de una ubicación también puede tener una vida limitada, v. g., cuando las materias primas son limitadas o en donde la demanda es transitoria,
- ii) El impacto de cualquier legislación ambiental o de otra índole que restrinja la utilización o imponga costos adicionales de operación o desmantelamiento.

c) Relativos a la economía:

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

4.3.5.2 Activos Intangibles

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

4.3.5.3 Arreglos Financieros

4.3.5.3.1 Un elemento de planta, maquinaria y equipo puede estar sujeto a algún arreglo de financiamiento, como un *arrendamiento financiero*. En consecuencia, el activo no puede venderse sin que el prestamista o arrendador reciban el pago del saldo pendiente de acuerdo con el arreglo de financiamiento. Este pago puede o no ser superior al valor libre de gravámenes del elemento. Dependiendo de la finalidad de la valuación, puede ser apropiado identificar cualquier bien o activo gravado e informar de sus valores separadamente de los bienes o activos que no están gravados.

4.3.5.3.2 Los activos de planta, maquinaria y equipo sujetos a arrendamientos operativos son propiedad de terceros y por lo

tanto no se incluyen en la valuación de los activos de arrendatario. Sin embargo, puede ser necesario registrar estos activos toda vez que su presencia puede impactar el valor de los activos que se tienen en propiedad y se usan en asociación con aquellos.

4.3.5.4 Venta Forzosa

4.3.5.4.1 Los activos de planta, maquinaria y equipo pueden ser particularmente susceptibles a condiciones de venta forzada, véase el *Marco Conceptual*, epígrafes 3.1.18.2, 3.1.18.3 y 3.1.19.1. Un ejemplo común es cuando los activos deben ser retirados de un inmueble en un marco de tiempo que impide comercialización apropiada puesto que se está terminando un arrendamiento sobre el inmueble.

4.3.5.4.2 El impacto de tales circunstancias sobre el valor requiere cuidadosa consideración. A fin de informar sobre el valor que posiblemente se realizaría será necesario considerar cualesquiera alternativas a una venta desde el sitio actual, tales como el sentido práctico y costos de retirar el o los elementos a otra ubicación para su venta dentro del límite de tiempo disponible.

4.3.5.5 Enfoques de Valuación

4.3.5.5.1 Los tres principales enfoques de valuación descritos en el *Marco Conceptual de esta Norma* pueden aplicarse para la valuación de activos de planta, maquinaria y equipo.

4.3.5.5.2 Para clases de planta, maquinaria y equipo que son homogéneas v. g., vehículos de motor y ciertos tipos de equipo de oficina y maquinaria industrial, el *enfoque de mercado* se usa comúnmente puesto que hay suficiente información sobre ventas recientes de activos similares. Sin embargo, muchos tipos de planta, maquinaria y equipo son especializados y no se dispondrá de la evidencia de ventas directas para tales elementos, por lo cual se hará necesario el uso o del *enfoque de ingresos* o del *enfoque de costo*.

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

Sin embargo, algunos flujos de caja pueden ser atribuibles a activos intangibles y difíciles de separar de la contribución al flujo de caja de planta, maquinaria y equipo. El uso del enfoque de renta no es usualmente práctico para muchos elementos individuales de planta, maquinaria y equipo.

- 4.3.5.5.4** Se adopta comúnmente el *enfoque de costo* para planta, maquinaria y equipo, particularmente en el caso de activos individuales especializados. Esto se hace calculando el costo de reposición depreciado del activo. El *costo de reposición* es el costo de obtener un activo alternativo o de utilidad equivalente; este puede ser un activo moderno equivalente que proporciona la misma funcionalidad o el costo de reproducir una réplica exacta del activo que es objeto de valuación. Este último caso es apropiado cuando el costo de una réplica sería inferior al costo de un equivalente nuevo o cuando solo una réplica, y no un equivalente nuevo, puede proporcionar la utilidad ofrecida por el activo objeto de valuación.

4.4 NORMATIVA COMPLEMENTARIA PARA LA VALUACIÓN DE DERECHOS INMOBILIARIOS

4.4.1 Requisitos

Los principios contenidos en las Normativas de Aplicación General 3.2, 3.3 y 3.4 son aplicables a la valuación de derechos sobre *propiedad inmobiliaria*. Esta normativa sólo incluye modificaciones, requisitos adicionales o ejemplos específicos de cómo aplican las Normativas de Aplicación General para valuaciones a la cuales se aplica esta norma.

4.4.2 Alcance del Trabajo (ver 3.2)

4.4.2.1 Para cumplir con los requisitos de identificar el activo que se ha de valorar conforme a 3.2.2.4 deben incluirse las siguientes cuestiones:

- a) Una descripción de los derechos sobre *propiedad inmobiliaria* que se han de valorar,
- b) Identificación de cualesquiera derechos superiores o subordinados que afecten el que se ha de valorar.

4.4.2.2 Para cumplir con los requisitos de declarar el alcance de la investigación y la naturaleza y fuente de la información en la que se habrá de apoyar conforme a 3.2.2.7 y 3.2.2.8 respectivamente, se deben considerar las siguientes cuestiones:

- a) La evidencia requerida para verificar el derecho sobre *propiedad inmobiliaria* y cualesquiera derechos subordinados o relativos pertinentes.
- b) La amplitud de cualquier inspección,
- c) Responsabilidad de la información sobre el área del sitio y cualesquiera áreas de piso edificadas,
- d) Responsabilidad de confirmar la especificación y condición de cualquier edificio,
- e) El alcance de la investigación sobre la naturaleza, especificación y adecuación de los servicios,
- f) La existencia de cualquier información sobre la condición del suelo y cimentación,
- g) Responsabilidad por la identificación de riesgos ambientales existentes o potenciales
- h) Responsabilidad o restricción legal sobre el uso de la propiedad u cualquiera de los edificios.

4.4.2.3 Ejemplos típicos de *suposiciones especiales* que puede ser necesario se acuerden y confirmen a fin de cumplir con la 3.2.2.9 incluyen:

- a) Que ha ocurrido un cambio físico concreto, v. g., un edificio en proyecto se valúa como si estuviere terminado a la *fecha de valuación*,
- b) Que hubo un cambio en el estatus de la propiedad, v. g., un edificio desocupado ha sido arrendado o un edificio arrendado ha quedado vacío en la *fecha de valuación*.

4.4.3 Implementación (Ver 3.3)

No hay requisitos adicionales para derechos sobre *propiedad inmobiliaria*.

4.4.4 Informe de Valuación (Ver 3.4)

No hay requisitos adicionales para derechos sobre *propiedad inmobiliaria* fuera de la inclusión de referencias adecuadas a cuestiones tratadas en el alcance de trabajo de acuerdo con los epígrafes 4.4.2.2 y 4.4.2.3 que anteceden.

4.4.5 Comentario

4.4.5.1 Tipos de Derechos sobre Propiedad Inmobiliaria

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

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

4.4.5.1.2 Los derechos sobre *propiedad inmobiliaria* pueden tenerse mancomunadamente, cuando varias partes comparten un derecho sobre el interés conjunto, o solidariamente, cuando cada parte tiene una proporción definida del interés conjunto.

4.4.5.1.3 Aun cuando se utilizan diferentes palabras y términos para describir estos tipos de derechos sobre propiedad inmobiliaria en diferentes estados. Los conceptos de un derecho absoluto e ilimitado de propiedad, un interés exclusivo por un periodo limitado o un derecho no exclusivo para un fin especificado son comunes a la mayoría de jurisdicciones. La inmovilidad del suelo y edificios significa que lo que se transmite en el intercambio es el



derecho que tiene una parte, no el suelo y edificios físicamente. El valor, por lo tanto, está vinculado al interés en la propiedad más que al suelo y a los edificios desde el punto de vista físico.

4.4.5.2 La Jerarquía de Intereses

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

4.4.5.2.2 Estos derechos sobre la propiedad tienen sus propias características, como lo ilustran los siguientes ejemplos:

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

4.4.5.2.3 Por tanto, cuando se valúa un derecho sobre *propiedad inmueble* es necesario identificar la naturaleza de los derechos que

corresponden al titular de ese interés y reflejar cualesquiera restricciones o cargas impuestas por la existencia de otros derechos sobre la misma propiedad. La suma de los valores individuales de diferentes derechos sobre la misma propiedad con frecuencia será diferente del valor del derecho superior libre de gravámenes

4.4.5.2.4 Los derechos de propiedad normalmente están definidos por ley del estado y regulados por la legislación nacional o local. Antes de acometer la valuación del derecho sobre propiedad inmueble, es esencial conocer el marco legal pertinente que afecta al interés que se valúa.

4.4.5.3 Renta

4.4.5.3.1 Cuando se valúa un derecho superior de propiedad sujeto a un arrendamiento o derecho de arrendamiento, es necesario reflejar la *renta de mercado*, la renta contractual o ambas.

4.4.5.3.2 *Renta de mercado* es el monto estimado por la cual una propiedad sería arrendada en la *fecha de valuación* entre un arrendador dispuesto a dar la propiedad en arrendamiento y un arrendatario dispuesto a arrendarlo, mediante las cláusulas de arrendamiento adecuadas en una transacción a prudente distancia, después de adecuada comercialización y en donde las partes hayan actuado cada cual con conocimiento, prudencia y sin coacciones.

4.4.5.3.3 Puede aplicarse el comentario sobre la definición similar de *valor de mercado* en el *Marco Conceptual* para ayudar en la interpretación de *renta de mercado*. En particular, la cantidad estimada excluye una renta inflada o deflactada por cláusulas, consideraciones o concesiones especiales. Los "cláusulas de arrendamiento adecuadas" son cláusulas que serían normalmente acordadas en el mercado para el tipo de propiedad en la *fecha de valuación* entre participantes del mercado. Una *renta de mercado* solamente debería proveerse en conjunción con una indicación de los principales términos de arrendamiento que se han supuesto.

4.4.5.3.4 La renta pactada en un contrato es la renta pagadera bajo las cláusulas de un arrendamiento real. Puede ser fija a lo largo de la duración del arrendamiento o variable. La frecuencia y base de cálculo de las variaciones en la renta será fijada en el contrato de arrendamiento y debe ser identificada y comprendida a fin de

establecer el total de beneficios que habrá de devengar el arrendador y las obligaciones del arrendatario.

4.4.5.4 Enfoques de Valuación

Los tres enfoques principales de valuación descritos en el *Marco Conceptual de esta Norma* pueden ser aplicables para la valuación de derechos de *propiedad inmueble*.

4.4.5.5 Enfoque de Comparación

4.4.5.5.1 Los derechos de propiedad no son homogéneos. Aún si el suelo y edificios con los cuales se relaciona el derecho objeto de valuación tuvieren características físicas idénticas a otros que se intercambian en el mercado, la ubicación será diferente. No obstante estas disimilitudes, el *enfoque de comparación* comúnmente se aplica a la valuación de derechos sobre *propiedad inmueble*.

4.4.5.5.2 A fin de comparar el objeto de la valuación con el precio de otros derechos sobre *propiedad inmueble* que han sido intercambiados recientemente o que pueden estar actualmente disponibles en el mercado, es usual adoptar unidades de comparación idóneas. Las unidades de comparación que se usan comúnmente incluyen analizar precios de venta mediante el cálculo de precio por metro cuadrado de un edificio o por hectárea para el suelo. Otra unidad usada para comparación de precios en donde hay suficiente homogeneidad entre las características físicas incluye precio por habitación o un precio por unidad de producción v. g., rendimiento de cultivos. Una unidad de comparación solamente es útil cuando se elige y aplica de manera consistente a la propiedad en estudio y a las propiedades comparables en cada análisis. Hasta donde sea posible cualquier unidad de comparación debería ser una comúnmente utilizada por los participantes en el mercado pertinente.

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

- a) El derecho del cual procede la evidencia de precio y el derecho que se está valuando,



- b) Las respectivas ubicaciones,
- c) La respectiva calidad del suelo o la edad y especificación de los edificios,
- d) El uso o zonificación permitido en cada propiedad,
- e) Las circunstancias bajo las cuales se determinó el precio y la *base de valor* requerido,
- f) la fecha efectiva de la evidencia de precio y la *fecha de valuación* requerida.

4.4.5.6 Enfoque de Renta o de Ingresos

4.4.5.6.1 Bajo el nombre genérico de *enfoque de renta*, pueden usarse diverso métodos para indicar un valor, todos los cuales comparten la característica común de que dicho valor se basa en ingreso real o estimado que genera o podría generar el propietario del derecho. En el caso de un *inmueble de inversión*, ese ingreso podría ser en la forma de una renta de alquiler; en un edificio ocupado por el propietario, podría ser una renta hipotética (o renta ahorrada) basada en lo que costaría al dueño arrendar espacio equivalente. Cuando un edificio es adecuado sólo para un tipo particular de actividad comercial, el ingreso está a menudo relacionado con el *flujo de efectivo* real o potencial, que obtendría de la actividad comercial el propietario de ese edificio. A la utilización potencial comercial de una propiedad para indicar su valor se le denomina con frecuencia "método de beneficios" o "método de las ganancias".

4.4.5.6.2 El flujo de ingresos identificado se usa entonces para indicar el valor por un proceso de capitalización. Un flujo de ingreso que se presume permanecerá constante puede capitalizarse usando un único multiplicador, generalmente conocido como tasa de capitalización. Esta cifra representa el retorno o "rendimiento" que un inversionista, o el retorno hipotético en el caso de un propietario que ocupa su inmueble, esperaría como reflejo del costo temporal del dinero y los riesgos y recompensas derivados de la propiedad. Este método, conocido a menudo como el método de rendimiento sobre todos los riesgos, es rápido y simple pero no puede usarse confiablemente en donde se espera que el ingreso

cambie en periodos futuros a un grado mayor que el generalmente esperado en el mercado o en donde se requiere un análisis más sofisticado de todos los riesgos.

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

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

4.4.5.6.5 La tasa de descuento apropiada debería determinarse mediante análisis de las tasas implícitas en transacciones en el mercado. En donde esto no es posible, una tasa de descuento apropiada puede construirse a partir de una tasa "libre de riesgo" ajustada por los riesgos y oportunidades adicionales específicas del derecho sobre *propiedad inmueble* específico.

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

4.4.5.7 Enfoque de Costo

4.4.5.7.1 Este enfoque generalmente se aplica a la valuación de derechos sobre *propiedad inmueble* a través del método de costo de reposición depreciado. Se utiliza normalmente cuando o no hay

evidencia de precios de transacción para propiedades similares o de un flujo de ingreso identificable real o nociónal que obtendría el propietario del interés en cuestión. Se usa principalmente para la valuación de propiedades especializadas, que son aquellas que se venden raramente o nunca se venden nunca en el mercado, excepto por medio de la venta de la empresa o entidad de la cual forma parte.

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

4.4.5.7.3 El costo del equivalente moderno es entonces objeto de ajustes por obsolescencia. El propósito del ajuste por obsolescencia es estimar cuanto menos valiosa sería la propiedad objeto de valuación para un comprador potencial que el equivalente moderno, la obsolescencia considera la condición física, funcionalidad y utilidad económica de la propiedad objeto de valuación comparada con el equivalente moderno.

4.5 **NORMATIVA COMPLEMENTARIA PARA LA VALUACIÓN DE DERECHOS SOBRE INMUEBLES DEL PATRIMONIO HISTÓRICO, ARQUITECTÓNICO Y CULTURAL**

4.5.1 **Requisitos**

Los principios contenidos en las Normativas de Aplicación General 3.2, 3.3 y 3.4 son aplicables a la valuación de derechos sobre *propiedad inmobiliaria*. Esta norma sólo incluye modificaciones, requisitos adicionales o ejemplos específicos de cómo aplican las Normativas de Aplicación General para valuaciones a la cuales se aplica esta norma.

4.5.2 Alcance del Trabajo (VER 3.2)

4.5.2.1 Para cumplir con los requisitos de identificar el activo que se ha de valorar conforme a 3.2.2.4 deben incluirse las siguientes cuestiones:

- a) Una descripción de los derechos sobre *propiedad inmobiliaria* que se han de valorar,
- b) Identificación de cualesquiera derechos superiores o subordinados que afecten el que se ha de valorar.

4.5.2.2 Para cumplir con los requisitos de declarar el alcance de la investigación y la naturaleza y fuente de la información en la que se habrá de apoyar conforme a 3.2.2.7 y 3.2.2.8 respectivamente, se deben considerar las siguientes cuestiones:

- a) La evidencia requerida para verificar el derecho sobre *propiedad inmobiliaria* y cualesquiera derechos subordinados o relativos pertinentes.
- b) La amplitud de cualquier inspección,
- c) Responsabilidad de la información sobre el área del sitio y cualesquiera áreas de piso edificadas,
- d) Responsabilidad de confirmar la especificación y condición de cualquier edificio,
- e) El alcance de la investigación sobre la naturaleza, especificación y adecuación de los servicios,
- f) La existencia de cualquier información sobre la condición del suelo y cimentación,
- g) Responsabilidad por la identificación de riesgos ambientales existentes o potenciales
- h) Responsabilidad o restricción legal sobre el uso de la propiedad u cualquiera de los edificios.



4.5.2.3 Ejemplos típicos de *suposiciones especiales* que puede ser necesario se acuerden y confirmen a fin de cumplir con la 3.2.2.9 incluyen:

- a) Que ha ocurrido un cambio físico concreto, v. g., un edificio en proyecto se valúa como si estuviere terminado a la *fecha de valuación*,
- b) Que hubo un cambio en el estatus de la propiedad, v. g., un edificio desocupado ha sido arrendado o un edificio arrendado ha quedado vacío en la *fecha de valuación*.

4.5.3 Implementación (Ver 3.3)

No hay requisitos adicionales para derechos sobre *propiedad* inmobiliaria.

4.5.4 Informe de Valuación (Ver 3.4)

No hay requisitos adicionales para derechos sobre *propiedad inmobiliaria* fuera de la inclusión de referencias adecuadas a cuestiones tratadas en el alcance de trabajo de acuerdo con los epígrafes 4.5.2.2 y 4.5.2.3 que anteceden.

4.5.5 Comentario

4.5.5.1 Un inmueble del patrimonio histórico, artístico o cultural es un *bien inmueble* que está reconocido públicamente u oficialmente designado por un organismo gubernamental como poseedor de importancia cultural o histórica debido a su asociación con un acontecimiento o periodo histórico, con un estilo arquitectónico o con el patrimonio de la Nación o alguna de sus partes integrantes. Las características comunes a los inmuebles del patrimonio son, entre otras:

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

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

4.5.6 Protección de los Inmuebles del Patrimonio

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

4.5.6.2 El Glosario UNESCO de Términos del Patrimonio Mundial define patrimonio y propiedad cultural en la siguiente forma:

“Patrimonio Cultural. Se reconocen tres grupos de activos:

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

4.5.6.3 “La Propiedad Cultural es la propiedad inscrita en la Lista del Patrimonio Mundial tras cumplir al menos uno de los criterios del patrimonio cultural y haber superado la prueba de la autenticidad.



- 4.5.6.4** La Ley Federal sobre Monumentos y Zonas Arqueológicas, Artísticas e Históricas establece que “son monumentos arqueológicos, artísticos, históricos y zonas de monumentos los determinados expresamente en esta Ley y los que sean declarados como tales, de oficio o a petición de parte.”
- 4.5.6.5** Igualmente precisa “Son monumentos artísticos los bienes muebles e inmuebles que revistan valor estético relevante. Para determinar el valor estético relevante de algún bien se atenderá a cualquiera de las siguientes características: representatividad, inserción en determinada corriente estilística, grado de innovación, materiales y técnicas utilizadas y otras análogas.
- 4.5.6.6** “Tratándose de bienes inmuebles, podrá considerarse también su significación en el contexto urbano.”
- 4.5.6.7** No todos los inmuebles históricos están necesariamente inscritos en registros de inmuebles históricos oficialmente reconocidos. Muchas propiedades de importancia cultural e histórica también se consideran inmuebles históricos.
- 4.5.7** **Características de los inmuebles históricos que afectan las valuaciones**
- 4.5.7.1** Las valuaciones de inmuebles históricos requieren considerar una variedad de factores asociados con la importancia de estas propiedades, incluyendo la protección legal y reglamentaria a la que están sujetos, las diversas restricciones sobre su uso, alteración y enajenación y las posibles concesiones financieras, tipos impositivos o exenciones fiscales a los dueños de estas propiedades en su caso.
- 4.5.7.2** Al emprender una valuación de inmuebles históricos, las siguientes cuestiones deberían ser consideradas dependiendo de la naturaleza de los inmuebles históricos y de la finalidad de la valuación:
- a)** Los costos de restauración y mantenimiento pueden ser importante para los inmuebles históricos y estos costos, a su vez, afectan el valor del bien.
 - b)** Las medidas legales para salvaguardar los inmuebles históricos pueden limitar o restringir el uso, intensidad de uso o alteración de

inmuebles históricos. Son ejemplos de esto los siguientes:

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

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

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

4.5.7.5 En algunos casos no es posible obtener una valuación confiable de inmuebles históricos debido a la falta de pruebas de mercado pertinentes, falta de potencial para generar ingresos y falta de demanda para justificar la reposición. Un ejemplo sería un edificio en situación de ruina parcial sin ningún potencial de generación de ingresos; aunque puede tener importancia histórica, no puede ser replicado o reemplazado.

4.5.8 Enfoques de Valuación

Los tres enfoques de valuación principales descritos en el *Marco Conceptual* de esta Norma pueden ser aplicados a la valuación de inmuebles del patrimonio arquitectónico, histórico y/o cultural.



4.5.9 Enfoque de Comparación

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

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

4.5.10 Enfoque de renta

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

4.5.11 Enfoque del Costo

4.5.11.1 Al aplicar el *enfoque del costo* a la valuación de inmuebles históricos, se debe considerar si las características históricas de un edificio tendrían un valor intrínseco en el mercado de esa propiedad. Algunos edificios históricos serán de valor simplemente debido a su estatus simbólico. Por ejemplo, un edificio histórico usado para una famosa galería de arte podría ser igual o más

importante que la función que desempeña. En esta situación, el potencial de servicio de tal edificio es inseparable de sus características históricas. El equivalente nuevo de tales propiedades necesitaría reflejar el costo de reproducir una réplica o, si esto no es posible debido a que los materiales o técnicas originales no están disponibles, el costo de un nuevo edificio de especificaciones igualmente distintivas y elevadas.

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

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

4.6 NORMATIVA COMPLEMENTARIA PARA LA VALUACIÓN DE DERECHOS SOBRE INMUEBLES RURALES

4.6.1 Requisitos

Los principios contenidos en las Normativas de Aplicación General 3.2, 3.3 y 3.4 son aplicables a la valuación de derechos sobre *propiedad inmobiliaria rural*. Esta norma sólo incluye modificaciones, requisitos adicionales o ejemplos específicos de cómo aplican las Normativas de Aplicación General para valuaciones a la cuales se aplica esta norma.

4.6.2 Alcance del Trabajo (ver 3.2)

4.6.2.1 Para cumplir con los requisitos de identificar el activo que se ha de valorar conforme a 3.2.2.4 deben incluirse las siguientes cuestiones:

- a) una descripción de los derechos sobre *propiedad inmobiliaria rural* que se han de valorar,
- b) identificación de cualesquiera derechos superiores o subordinados que afecten el que se ha de valorar.

4.6.2.2 Para cumplir con los requisitos de declarar el alcance de la investigación y la naturaleza y fuente de la información en la que se habrá de apoyar conforme a 3.2.2.7 y 3.2.2.8 respectivamente, se deben considerar las siguientes cuestiones:

- a) La evidencia requerida para verificar el derecho sobre *propiedad inmobiliaria* y cualesquiera derechos subordinados o relativos pertinentes.
- b) La amplitud de cualquier inspección,
- c) Responsabilidad de la información sobre el área del sitio, cualesquiera áreas de piso edificadas y sobre las áreas sembradas, plantadas o en otra forma aprovechadas en el inmueble,
- d) Responsabilidad de confirmar la especificación y condición de cualquier edificio, así como de confirmar las características de los cultivos y demás activos biológicos,
- e) El alcance de la investigación sobre la naturaleza, especificación y adecuación de los servicios,
- f) La existencia de cualquier información sobre la condición y características edafológicas del suelo y, en su caso, de cimentación,
- g) Responsabilidad por la identificación de riesgos ambientales existentes o potenciales,
- h) Responsabilidad o restricción legal sobre el uso de la propiedad, cualquiera de los edificios y demás instalaciones,
- i) Responsabilidad de la información sobre calidad y disponibilidad de agua.

4.6.2.3 Ejemplos típicos de *suposiciones especiales* que puede ser necesario se acuerden y confirmen a fin de cumplir con la 3.2.2.9 incluyen:

- a) Que ha ocurrido un cambio físico concreto, v. g., una plantación en proyecto se valúa como si estuviere plantada y produciendo a la *fecha de valuación*,



- b) Que hubo un cambio en el estatus de la propiedad, v. g., un terreno desocupado ha sido arrendado o un terreno arrendado ha quedado vacío en la *fecha de valuación*.

4.6.2.4 Implementación (Ver 3.3)

No hay requisitos adicionales para derechos sobre *propiedad inmobiliaria rural*.

4.6.2.5 Informe de Valuación (Ver 3.4)

No hay requisitos adicionales para derechos sobre *propiedad inmobiliaria rural*, fuera de la inclusión de referencias adecuadas a cuestiones tratadas en el alcance de trabajo de acuerdo con los epígrafes 4.6.2.2 y 4.6.2.3 que anteceden.

4.6.2.6 Comentario

4.6.2.6.1 Las propiedades rurales se caracterizan por las diversas formas de producción de materias primas y por los métodos operativos que tales formas imponen. Estas propiedades también se presentan como combinaciones de tierra, edificios, máquinas y plantaciones. Los principios de valuación generalmente aceptados son tan aplicables a las propiedades rurales como lo son para la valuación de otros tipos de propiedad inmobiliaria.

4.6.2.6.2 Es particularmente importante que el valuador posea la competencia y habilidades especiales y específicas que se requieren para la valoración de este tipo de propiedades.

4.6.2.6.3 En general el *valor de mercado* se reconoce como la base fundamental de valoración para este tipo de activos. Por ello generalmente se espera que el valuador habrá de llegar a una estimación de *valor de mercado* en un encargo de valoración de propiedad rural, salvo que en el *Alcance de Trabajo* se especifique otro tipo de valor.

4.6.2.6.4 Cuando hayan de emplearse bases de valor diferentes al *valor de mercado*, como es el caso cuando la valoración es para fines de información financiera, tablas de depreciación y usos fiscales, el valuador debe verificar que la diferencia quede claramente definida y anotada.

4.6.2.7 Activos no inmobiliarios

4.6.2.7.1 Cuando en la valoración de propiedades rurales se incluyen elementos que por sus características inherentes o por definición no son inmuebles, como ganado, cosecha almacenada, y equipo, es preciso que el valuador conozca cuando una cosecha u otro producto, activo o mercancía es inmueble y cuando es legalmente mueble.

Para esto es indispensable tener presentes las estipulaciones que sobre la materia contiene el Código Civil para la jurisdicción.

4.6.2.7.2 Se denomina *activos biológicos*, a los animales vivos y a las plantas. Todos ellos son sujetos de *transformación biológica*, que comprende los procesos de crecimiento, degradación, producción y procreación que son la causa de los cambios cualitativos o cuantitativos en los activos biológicos. En la valoración de explotaciones rurales agrarias, pecuarias o forestales, se debe tomar en cuenta la etapa del respectivo proceso en que se encuentra el *activo biológico* en estudio, toda vez que su valor puede variar dependiendo de ésta.

4.6.2.7.3 La *cosecha o recolección* es la separación del producto del activo biológico del que procede o bien el cese de los procesos vitales de un activo biológico. Implica un cambio en las características del activo y una modificación del valor tanto del *activo biológico* cuando pervive, como del *producto agrícola*.

4.6.2.8 Conocimiento de las características singulares de los factores de producción agrícola y pecuaria, mercados de materias primas, prácticas de producción y ciclos de mercado.

4.6.2.8.1 En la valoración de propiedades rurales los aspectos físicos y ambientales de la propiedad inmueble cobran especial importancia. Estos incluyen elementos como el clima, el tipo de suelo y su capacidad productiva, la disponibilidad de agua para riego y la capacidad de alimentar y transportar el ganado. Los factores externos a tener en consideración incluyen la disponibilidad y adecuación de las instalaciones complementarias y accesorias para el almacenamiento procesamiento y transporte. La importancia relativa de estos factores variará según el tipo de explotación prevista para la propiedad. El valuador debe considerar tanto los



factores externos como los internos al determinar el uso agrícola, pecuario o forestal más adecuado para el inmueble.

4.6.2.8.2 Atendiendo a la definición de *valor de mercado*, siempre debe llevarse a cabo el análisis de mayor y mejor uso de una propiedad rural a fin de,

- a. asegurar que debe continuar un uso agrícola, pecuario o forestal dado, particularmente cuando parezca que otro uso del suelo resulta más apropiado, por ejemplo cuando el desarrollo urbano o la urbanización impuesta por invasión, pudiera ser más conveniente, y
- b. determinar si debe continuar sujeto a un uso agrícola, pecuario o forestal específico y concreto.

4.6.2.8.3 En el caso de que en el *Alcance de Trabajo* se estipule que el valuador no debe tomar en cuenta usos de suelo distintos a los agrícolas, pecuarios o forestales vigentes en el momento de la valoración, el resultado de ésta puede no reflejar el *valor de mercado* de la propiedad, lo cual debe hacerse constar en el *Informe de Valuación*.

4.6.2.9 **La estimación de ingresos estables debe basarse en las pautas de cultivo y en los ciclos del mercado específico.**

El flujo de efectivo de una explotación agrícola, pecuaria o forestal están es función tanto del ciclo de producción al cual se sujeta la propiedad y de fuerzas cíclicas tales como los mercados de mercancías. El valuador debe comprender el impacto de estos ciclos sobre el flujo de efectivo. La valoración de la propiedad debe basarse en el modelo estabilizado de ingresos congruente con los ciclos de producción de uso y aplicación común en la región en que se localiza la propiedad.

4.6.2.10 **Identificación del valor de los diversos componentes físicos**

4.6.2.10.1 Los distintos componentes de una propiedad rural pueden tener un valor como partes separadas y que éste sea mayor que su valor como parte de la propiedad. El valuador debe establecer si cada componente se valorará individualmente o si lo será considerándolo como parte del conjunto.

4.6.2.10.2 Las propiedades rurales pueden gestionarse para producir de manera simultánea más de una clase de mercancía tomando como

base diferentes condiciones físicas dentro del inmueble o decisiones de gestión. En la valoración de propiedades rurales en las que existen cultivos agrícolas, productos pecuarios o productos forestales de más de una clasificación, los cuales se cosechan o producen en tiempos diferentes, el valor de cada clasificación agrícola, pecuaria o forestal debe basarse en su contribución al valor total de la propiedad y su valor como producto, mercancía o activo aislado.

- 4.6.2.10.3** El uso agrícola, pecuario, forestal o de diversa índole de una propiedad rural puede exigir la realización de mejoras importantes en las edificaciones. Estas mejoras, aunque sean necesarias para la correcta operatividad de la propiedad, normalmente tienen carácter secundario respecto del suelo como activo principal. Su valor se basará en su contribución al valor total del inmueble, con independencia de su costo u otra medida.

Normalmente estas mejoras tienen *valor-en-uso*, es decir, su valor como contribución al valor de la empresa. En los casos en los que se exija una distribución de valor entre los activos, dicho reparto no será indicativo del valor individualizado de las mejoras como activos separados.

4.7 NORMATIVA COMPLEMENTARIA PARA LA VALUACIÓN DE INMUEBLES DE INVERSIÓN EN PROCESO DE CONSTRUCCIÓN

4.7.1 Requisitos

Los principios contenidos en las Normativas de Aplicación General 3.2, 3.3 y 3.4 son aplicables a la valuación de intereses de *inmuebles de inversión* en proceso de construcción. Esta norma sólo incluye modificaciones, requisitos adicionales o ejemplos específicos de cómo aplican dichas Normativas para valuaciones a la cuales se aplica esta norma.

4.7.2 Alcance del Trabajo (ver 3.2)

- 4.7.2.1** Para cumplir con los requisitos de estipular la amplitud de las investigaciones y la naturaleza y procedencia de la información en la que habrá de dependerse según la 3.2.2.7 y la 3.2.2.8 respectivamente, se debe comentar sobre las siguientes cuestiones:

- a) la procedencia de la información sobre el edificio propuesto, esto es identificar los planos y especificaciones que habrán de usarse para estimar el valor del proyecto terminado,
- b) la procedencia de la información sobre los costos de construcción y otros costos requeridos para completar el proyecto.

4.7.2.2 Ejemplos típicos de suposiciones o *suposiciones especiales* que pueden ser necesarias deben acordarse y confirmarse a fin de cumplir con la 3.2.2.9 incluyen:

- a) Que el edificio habrá de completarse de conformidad con los planos y especificaciones identificados,
- b) Que cualesquiera precondiciones requeridas para los arrendamientos acordados del edificio terminado se satisfarán o habrán de cumplimentarse.

4.7.3 Implementación (ver 3.3)

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

4.7.4 Informes de Valuación (ver 3.4)

Además de los requerimientos de la Sección 3.4 Informes de Valuación y la Sección 4.4 Intereses sobre Propiedad Inmueble un informe de valuación de inmuebles de inversión en proceso de construcción debe incluir referencias adecuadas a las cuestiones a las que se dirige el alcance del trabajo de conformidad con los epígrafes 4.7.2.1 y 4.7.2.2 supra. El informe también debe incluir comentario sobre aquellas de las siguientes cuestiones que sean pertinentes para el propósito de la valuación.

- a) Una estipulación de que el proyecto está en proceso de construcción,
- b) Una descripción del proyecto,
- c) Una descripción de la etapa de desarrollo a que se ha llegado, el costo estimado para terminar y la procedencia de tal estimación,
- d) Identificación de y, cuando sea posible, cuantificación de los

riesgos restantes asociados con el proyecto, distinguiendo entre riesgos con respecto a la generación de ingreso por arrendamiento y riesgos de construcción,

- e) Una descripción de cómo se reflejan tales riesgos en la valuación,
- f) Los insumos clave para la valuación y las suposiciones hechas al determinar esos insumos,
- g) Un resumen del estatus de cualesquiera contratos principales pendientes, si fuere pertinente.

4.7.5 Comentario

4.7.5.1 Inmueble de Inversión

4.7.5.1.1 *Inmueble de inversión* es una propiedad que es suelo o un edificio, o parte de un edificio o ambas, que se tiene por su propietario para generar rentas o para apreciación de capital, o para ambos propósitos, más que para:

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

4.7.5.1.2 El dueño puede tener un interés superior o subordinado en el inmueble *de inversión*. Para las descripciones de los tipos de intereses de propiedad que pueden aplicarse en su valuación, véase 4.4 *Derechos Inmobiliarios*. A esta normativa le concierne la situación en la que está un *inmueble de inversión* en proceso de construcción en la *fecha de valuación*.

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

- a) Adquisiciones, fusiones y ventas de empresas o partes de empresas,
- b) Garantía de préstamo,
- c) Litigio,

d) Información financiera.

4.7.5.2 Enfoques de Valuación

4.7.5.2.1 Esta norma proporciona principios que deben observarse al estimar el *valor de mercado* de un *inmueble de inversión* en proceso de construcción. El *valor de mercado* se discute en detalle en el *Marco Conceptual* de esta Norma, pero en resumen el objetivo es estimar el precio que se pagaría y recibiría en un intercambio hipotético de la propiedad parcialmente terminada en el mercado a la *fecha de valuación*.

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

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

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

- 4.7.5.2.4** El *valor de mercado* de un *inmueble de inversión* parcialmente terminado reflejará las expectativas de los participantes en el mercado sobre el valor de la propiedad al completarse, menos deducciones por los costos requeridos para completar el proyecto y ajustes adecuados por beneficio y riesgo. La valuación y todas las suposiciones clave usadas en la valuación deben reflejar las condiciones de mercado en la *fecha de valuación*.
- 4.7.5.2.5** Es inapropiado estimar el valor de mercado de un inmueble de inversión parcialmente terminado solamente por referencia a los planos de proyecto o estudio de factibilidad producido al inicio del proyecto. Una vez que el proyecto se ha iniciado, este no es un instrumento confiable para medir valor toda vez que los insumos serán históricos. Un enfoque basado en la estimación del porcentaje del proyecto que se ha terminado antes de la fecha de valuación es por tanto improbable que sea pertinente para determinar el valor de mercado actual.
- 4.7.5.2.6** Si el tiempo requerido para completar la construcción a partir de la *fecha de valuación* de un *inmueble de inversión* nuevo es tal que los flujos de caja esperados habrán de acaecer a lo largo de un periodo de tiempo, y si el costo de dinero en el tiempo puede llegar a ser un factor significativo, sería apropiado usar un método de flujo de caja descontado que refleje la probable ocurrencia de esos *flujos de caja*.
- 4.7.5.2.7** La valuación de un *inmueble de inversión* en proceso de construcción puede ser emprendida usando el *flujo de caja* nominal o uno real. En cualquiera de ellos, el objetivo es estimar el valor bajo la *suposición especial* de que la edificación está completa, haciendo deducciones adecuadas a fin de estimar el valor del inmueble en la condición actual. La más indicada de estas alternativas será aquella que prevalezca en el mercado para la clase de inmueble en la *fecha de valuación*. Los datos de un modelo no debe usarse en el otro, y el informe debe dejar claro cuál de los enfoques se ha adoptado.

4.7.5.3 Datos de Valuación

Los datos de valuación que se hayan utilizado variarán con el modelo de valuación empleado, pero normalmente incluirán algunos de los listados en esta sección. Los datos también variarán dependiendo de si se emplea un modelo de crecimiento implícito o un modelo de crecimiento explícito; véase atrás el



epígrafe 4.7.5.2. Los datos típicos incluyen:

4.7.5.3.1 Propiedad terminada

Si se usa un modelo de crecimiento implícito, reflejará el valor del *inmueble de inversión* como si estuviera terminado, esto es, su valor en el supuesto de que en la *fecha de valuación* ya hubiese sido terminado de acuerdo con las especificaciones actuales. Si se emplea un modelo de crecimientos explícito, reflejará el valor proyectado del inmueble cuando se termine, esto es, el valor esperado del bien en la fecha en la que se espera que se termine.

4.7.5.3.2 Arrendamiento

Si los arrendatarios del inmueble después de terminado están todavía por identificar, se debe tomar en consideración el tiempo y los costos que sería realista destinar para llegar a una ocupación estabilizada, es decir, el periodo necesario para alcanzar niveles realistas de ocupación de largo plazo. Los costos durante este periodo podrían incluir honorarios, incentivos de *comercialización, mantenimiento y cargos de servicio no recuperables. El ingreso de arrendamientos futuros previstos puede basarse en las rentas de mercado actuales si se usa el modelo de crecimiento implícito o en rentas futuras esperadas si se usa un modelo de crecimiento explícito.*

Si existen acuerdos de arrendamiento condicionados a terminación del proyecto o una parte significativa del mismo, estos deberían reflejarse en la valuación.

4.7.5.3.3 Costos de construcción

El beneficio de cualquier trabajo llevado a cabo antes de la *fecha de valuación* se reflejará en el valor actual, pero no determinará ese valor. Igualmente, los pagos realizados bajo el contrato real del edificio con anterioridad a la *fecha de valuación* no son significativos para el valor actual. En cambio, las sumas pendientes de pago bajo cualquier contrato de construcción vinculante en existencia a la *fecha de valuación* frecuentemente son la mejor evidencia de los costos de construcción necesarios para la terminación. Sin embargo, si hay un riesgo considerable de que el contrato pueda no cumplirse, v. g., debido a una disputa o insolvencia de alguna de las partes, puede ser más apropiado reflejar el costo de contratar un nuevo contratista para terminar el trabajo restante. Si el contrato no es de precio fijo y utiliza un modelo de crecimiento explícito, puede ser apropiado usar el costo prospectivo, v. g., reflejar las expectativas razonables de los participantes en el mercado en la *fecha de valuación* de los costos y las fechas en que es probable se incurran.



4.7.5.3.4 Costos financieros

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

4.7.5.3.5 Otros costos

Incluyen costos legales y profesionales en los que sería razonable que un comprador incurriese para terminar la construcción y dar en alquiler el *inmueble de inversión*. Excepto cuando hay algún acuerdo de arrendamiento en curso, también deben tomarse en cuenta cualesquiera costos razonables de comercialización. Sin embargo, cualesquiera costos en que se hubiere de incurrir para la transferencia actual de la propiedad a la *fecha de valuación* deben ignorarse.

4.7.5.3.6 Ganancia y Riesgo del Comprador

Debe tenerse en cuenta el rendimiento exigido por un comparador en el mercado, del inmueble parcialmente terminado. Éste debe reflejar los riesgos asociados con la terminación del plan de construcción y con la obtención del valor previsto de ingreso o capital en la fecha de valuación. El retorno para el comprador puede expresarse como un beneficio por alcanzar, sea como un pago único o como un porcentaje sobre el costo o valor.

Todos los riesgos significativos deben estar identificados y evaluados. Son riesgos típicos asociados con cualquier proyecto de edificación parcialmente terminado las variaciones en el costo de construcción, costo de financiamiento y en el programa de obra. Los riesgos adicionales asociados con un *inmueble de inversión* en proceso de edificación incluyen las fluctuaciones en el valor del proyecto terminado entre concepción y terminación, y el tiempo que habrá de requerirse para asegurar inquilinos y un ingreso estabilizado. Los riesgos asociados con la generación de ingresos de la propiedad después de su terminación deberían ser identificados y evaluados separadamente de los asociados con la terminación de la construcción. Si se usa un modelo de crecimiento implícito, los datos de valuación reflejarán valores y costos corrientes para que los riesgos de que estos cambien entre la *fecha de valuación* y la fecha prevista de terminación deban evaluarse. Si se ha



empleado un modelo de crecimiento explícito, debe evaluarse el riesgo de que esas proyecciones puedan resultar inexactas.

Alternativamente, si se ha empleado un método de flujo de caja descontado para realizar la valuación, la tasa de descuento puede ser la tasa mínima de rendimiento que habría de requerir el comprador típico en el mercado.

El beneficio previsto por la entidad al inicio del desarrollo del proyecto es irrelevante para la valuación de su interés una vez que se ha iniciado la construcción. La valuación debería reflejar los riesgos restantes en la *fecha de valuación* y el descuento o rendimiento que un comprador del proyecto parcialmente construido requiere para llevarlo a su exitosa terminación.

4.7.5.3.7 Otras consideraciones

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

4.7.5.4 Consideraciones Especiales para Información Financiera

Los estados financieros normalmente se producen bajo el supuesto de que la entidad es un negocio en operación, véase 5.1 Valuaciones para Información Financiera, Por lo tanto, es apropiado suponer que cualesquiera contratos, v. g., para construcción o para arrendar la propiedad una vez terminada, serían traspasados al comprador en el intercambio hipotético, aún si esos contratos no fueran transferibles en una transferencia real. La excepción sería si hubiere evidencia de un riesgo anormal de incumplimiento por alguna de las partes contratadas a la fecha de valuación.

4.7.5.5 Consideraciones Especiales para Préstamos Garantizados

Como se indica en la Sección 5.2 *Valuaciones de Intereses Inmobiliarios para Préstamos Garantizados*, la *base de valuación* adecuada para préstamos garantizados es el *valor de mercado*. Sin embargo, al considerar el valor de cualquier inmueble que está en proceso de construcción, debe tenerse en consideración el hecho de que muchos contratos se tornan nulos o son

susceptibles de nulificar en el caso de una de las partes quede sujeta a procesos normales de falta de solvencia. Por lo tanto, puede no ser apropiado hacer la suposición de que un comprador del proyecto parcialmente terminado tendría el beneficio de los contratos de edificación existentes y cualesquiera fianzas y garantías colaterales. De manera similar en el caso de un acuerdo de arrendamiento, debe tenerse cuidado cuando se supone que el beneficio de cualquier acuerdo formalizado por el acreditado actuando como arrendador pudiese ser transferible a un comprador.

5 NORMATIVA APLICABLE EN FUNCIÓN DEL PROPÓSITO DE LA VALUACIÓN

5.1 VALUACIONES PARA INFORMACIÓN FINANCIERA

5.1.1 Introducción

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

5.1.1.2 La sección de Normativa de Aplicación hace referencia a varios requisitos conforme a las *Normas de Información Financiera* (NIF), así como a las *Normas Internacionales de Información Financiera* (NIIF). Aun cuando las NIIF son la *Norma de Información Financiera* global más ampliamente adoptada, en nuestro país se usan extensiva y preferentemente las normas nacionales (NIF). Toda vez que la tendencia es que las normas nacionales de contabilidad se asimilen y converjan con las NIIF,

Nota 1: Las *Normas de Información Financiera* (NIF) son emitidas por el Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera (CINIF).

Nota2: Las *Nomas Internacionales de Información Financiera* (NIIF) son adoptadas y publicadas por el International Accounting Standards Board (IASB).



Nota 3: Según comunicación del CINIF fechada en 14 de noviembre de 2014, ese organismo precisa que "...está comprometido en la convergencia de las NIF con las NIIF o IFRS (por sus siglas en inglés), no obstante siguen existiendo algunas diferencias entre las NIF y las NIIF. CINIF comunicación a Todos los interesados en la normatividad contable nacional e internacional, México 14 de noviembre de 2014.

Nota 4: Las NIF son aplicables para todas las entidades en México, con excepción de las emisoras que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores (excepto las que pertenecen a los sectores financiero, asegurador y afianzador). Toda vez que estas emisoras desde 2012 aplican las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), se ha preferido centrar la referencia en aquellas. La orientación dada es, por tanto, pertinente para valuaciones para uso según Normas de Información Financiera diferentes a las NIIF.

5.1.2 Definiciones

En esta Normativa son aplicables las siguientes definiciones:

5.1.2.1 Normas de Información Financiera

Las emitidas bajo esa denominación por el Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera (CINIF) y en general cualesquiera normas reconocidas o adoptadas para la preparación de estados periódicos de la posición financiera de una entidad. También se puede hacer referencia a ellas como normas de contabilidad.

Nota: Las NIF son aplicables para todas las entidades en México, con excepción de las emisoras que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores (excepto las que pertenecen a los sectores financiero, asegurador y afianzador). Toda vez que estas emisoras desde 2012 aplican las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), se ha preferido centrar la referencia en aquellas. La orientación dada es, por tanto, pertinente para valuaciones para uso según Normas de Información Financiera diferentes a las NIIF.

5.1.2.2 Unidad de Cuenta

El nivel al cual un activo que ha de ser valuado se agrega o desagrega a otros activos.



5.1.2.3 **Unidad a informar**

Es un componente de una entidad económica, constituido por activos y pasivos, comprometido en actividades de negocio que generan ingresos y costos o gastos, por el cual la información financiera está disponible para su revisión, de manera regular por parte del usuario general.

5.1.3 **Requisitos**

Las valuaciones que se emprenden para inclusión en un estado financiero deben formularse para satisfacer los requisitos de las *Normas de Información Financiera* aplicables. Los principios contenidos en la Normativa General (3.2, 3.3 y 3.4) también son aplicables salvo en donde específicamente se les modifique por un requisito de la norma de contabilidad pertinente o por esta norma.

5.1.4 **Alcance del Trabajo (Ver 3.2)**

5.1.4.1 Para cumplir con el requisito de confirmar el propósito de valuación en lo previsto en 3.2.2.3 el alcance de trabajo debe incluir la identificación de la Norma de Información Financiera aplicable incluyendo el propósito contable específico para el cual se requiere la valuación. El propósito contable es el uso para el cual se requiere la valuación, v. g., medir el monto cargado, llevar a cabo una distribución del precio de compra después de realizada una combinación de negocio, prueba de deterioro, clasificación de arrendamiento o para calcular el cargo de depreciación para un activo.

5.1.4.2 Adicionalmente al requisito de identificar el activo que se ha de valorar conforme a la 3.2.2.4 el alcance de trabajo debe incluir confirmación de cómo se usa o clasifica ese activo por la entidad que reporta. El tratamiento contable para idénticos o similares activos u obligaciones puede diferir considerando como son utilizados por una entidad. Por ejemplo:

- a)** El tratamiento de la *propiedad inmueble* de la cual una entidad es propietaria puede diferir dependiendo de si está ocupada para el propósito de negocio de la entidad, si se tiene como una inversión, si es excedente con relación a los requerimientos o, en el caso de una compañía desarrolladora, se trata como existencias para comercializar,



- b) Los instrumentos financieros que se tienen para generar *flujos de efectivo* contractuales que consisten solamente de pagos del principal e interés pueden tratarse de manera diferente a otras formas de instrumentos,
- c) Los *activos intangibles* adquiridos mediante una fusión empresarial puede ser tratados de manera diferente a los activos similares que ya son propiedad de la entidad.
- 5.1.4.3** Cuando un activo se utiliza conjuntamente con otros activos identificables por separado, debe identificarse la unidad de cuenta. La Norma de Información Financiera pertinente podrá estipular como ha de determinarse la unidad de cuenta para diferentes tipos de activos o para diferentes propósitos contables. Para cumplir con la 3.2.2.5 debe identificarse claramente la *base de valor* específica. Los ejemplos de bases requeridas en las normas de contabilidad incluyen *valor razonable*, valor neto realizable, monto recuperable, valor razonable menos costos de venta, y valor en uso. La definición será proporcionada en la norma de contabilidad pertinente.
- 5.1.4.4** Para cumplir con la 3.2.2.9 cualesquiera suposiciones que hayan de hacerse deben ser enunciadas. Las suposiciones adecuadas variarán dependiendo de la forma en que un activo se tiene o clasifica. La mayoría de Normas de Información Contable estipulan que los estados financieros se producen sobre el supuesto de que la entidad es una empresa en marcha salvo que la administración o tenga la intención de liquidar a la entidad o dejar de operar, o no tiene otra alternativa realista que hacerlo. Excepto en el caso de instrumentos financieros es lo por tanto normalmente adecuado incluir una suposición de que el activo o activos continuarán usándose como parte de la empresa de la cual forman parte. Esta suposición no se aplica en casos en que es claro que no hay ni la intención de liquidar la entidad, disponer de un activo particular o que existe el requisito de considerar la cuantía que podría recuperarse por la disposición o retiro del activo.
- 5.1.4.5** Igualmente será necesario indicar la suposición que habrá de hacerse para definir la unidad de cuenta, esto es si el activo se ha de valorar individualmente o en combinación con otros activos. La norma contable aplicable puede tener estipulaciones en cuanto a las suposiciones, o la premisa de valuación que pueden hacerse.



- 5.1.4.6** No sería normalmente apropiado que una valuación preparada para inclusión en un estado financiero se realizase sobre la base de una *suposición especial*.
- 5.1.4.7** Al considerar cualesquiera restricciones de las referidas en la 3.2.2.10 debe considerarse:
- a) La extensión y forma de cualesquiera referencias a la valuación que aparezcan en los estados financieros publicados.
 - b) La extensión del deber del valuador de responder a cualesquiera cuestiones que plantee el auditor de la entidad sobre la valuación.
- 5.1.4.8** Deben incluirse referencias adecuadas a estas cuestiones en el alcance de trabajo.
- 5.1.5 Implementación (3.3)**

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

5.1.6 Informe de Valuación (3.4)

- 5.1.6.1** Además de los requisitos mínimos de la disposición 3.4 *Informe de Valuación*, un informe de valuación para uso en estados financieros debe incluir las referencias adecuadas a las cuestiones enfocadas en el alcance de trabajo de conformidad con el epígrafe 5.1.4.
- 5.1.6.2** El informe también debe contener cualquier información que la entidad informante esté obligada a revelar conforme a las Normas de Información Financiera pertinentes. Ejemplos de revelación requerida sobre la medición del valor razonable incluyen métodos y suposiciones significativas usadas en la medición y, o si, la medición fue determinada por referencia a precios observables o transacciones recientes en el mercado. Algunas de estas normas requieren información sobre la sensibilidad de la medición a cambios en insumos significativos.
- 5.1.6.3** Cuando el efecto sobre el valor de cualquier suposición que se haya hecho es sustantivo, debe revelarse el efecto de esa suposición en el informe.
- 5.1.6.4** Para cumplir con el requisito de estipular restricciones sobre el uso,

distribución o publicación contenido en la 3.2.2.10 el informe debe incluir referencia a cualesquiera condiciones sobre cómo puede ser reproducido o citado en los estados financieros de la entidad que hayan de publicarse.

5.1.7 Guía de aplicación

5.1.7.1 Esta sección provee información de antecedentes sobre requerimientos comunes de valoración conforme a las NIF y, en su caso las NIIF o IFRS. Las NIF se publican por el Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera (CINIF), a su vez, las NIIF son publicadas por el International Accounting Standards Board (IASB, en español Junta Internacional de Normas de Contabilidad). Las NIF comprenden boletines, normas propiamente dichas e interpretaciones, todo ello individualmente numerado. Las NIIF en conjunto comprenden Normas e interpretaciones individualmente numeradas. Aquellas normas originalmente publicadas antes de 2001 se designan NIC (Normas Internacionales de Contabilidad). Las publicadas posteriormente se denotan como NIIF.

5.1.7.2 Las referencias a las NIF y otras publicaciones del CINIF, así a las NIIF y otras publicaciones del IASB, son a aquellas vigentes a la fecha en que se publicó esta Norma. Tanto las NIF como las NIIF y su interpretación cambian a lo largo del tiempo. Por tanto las referencias en este documento pueden dejar de ser vigentes. No debe utilizarse este documento como sustituto al referirse a una NIF o a una NIIF e interpretaciones actuales publicadas por el CINIF o por IASB y la IFRS Foundation. Mayor información sobre las NIF y otras publicaciones relativas puede obtenerse en

5.1.7.3 El valuador debe tener presente que de conformidad con las disposiciones vigentes las NIF son aplicables para todas las entidades en México con excepción de las que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores (excepto las que pertenecen a los sectores financiero, asegurador y afianzador, que se ciñen a las NIF, pero adicionalmente quedan sujetas a criterios contables fijados por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) o la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF) respectivamente). Estas emisoras desde 2012 aplican las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). El siguiente cuadro presenta un resumen de la aplicabilidad de las Normas Financieras en México.

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

5.1.8 Valor razonable

5.1.8.1 Valor razonable es o la base de medición requerida o una opción permitida para muchos tipos de activos o pasivos de acuerdo a las NIF y a las NIIF.

5.1.8.2 La NIF A-6 *Reconocimiento y Valuación* presenta la siguiente definición:

Valor Razonable "representa el monto de efectivo o equivalentes que participantes en el mercado estarían dispuestos a intercambiar para la compra o venta de un activo o asumir o liquidar un pasivo en una operación entre partes interesadas, dispuestas e informadas, en un mercado de libre competencia. Cuando no se tenga un valor de intercambio accesible de la operación deber realizarse una estimación del mismo mediante técnicas de valuación." "El valor razonable, por consiguiente, es el valor de intercambio de una operación o una estimación de éste."

5.1.8.3 A su vez, la NIIF 13 *Medición del Valor Razonable* contiene la siguiente definición:

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

Esta definición sustituye a las definiciones que anteriormente aparecían en varias NIIF. Debe notarse también que esta definición difiere de aquella que aparece en al *Marco Conceptual* de esta

Norma, que comúnmente se usa para propósitos diferentes a la información financiera.

- 5.1.8.4** Estas definiciones y los comentarios asociados tanto en la NIF A-6, como en la NIIF 13, claramente indican que el valor razonable conforme a los dos conjuntos de Normas de Información Financiera es un concepto diferente al *valor razonable* como se define y discute en el *Marco Conceptual* de esta Norma.

El comentario en la NIF A-6 y en la NIF C-2 *Inversión en Instrumentos Financieros Negociables*, de manera saliente la afirmación de que se trata del valor de intercambio de una operación, así como que el mismo puede determinarse a partir de cotizaciones observables en los mercados, de valores de mercado de activos o pasivos netos similares en cuanto a sus rendimientos, riesgos o beneficios y técnicas de valuación reconocidas en el ámbito financiero, así como la precisión de que el precio de mercado se obtiene a través del precio de intercambio de las operaciones en un mercado de libre competencia y de los valores de referencia de valuaciones provenientes de modelos de valuación simples o complejos que consideran el comportamiento del mercado en el futuro, de la misma manera que el comentario en la NIIF 13 y, en particular, las referencias a participantes en el mercado, una transacción ordenada, que la transacción tenga lugar en el mercado principal o más ventajoso y al mayor y mejor uso de un activo, deja en claro que el valor razonable conforme a las NIF y las NIIF generalmente es consistente con el concepto de valor de mercado como se define y discute en el *Marco Conceptual* de esta Norma. Para la mayoría de fines prácticos, por lo tanto, el *valor de mercado* conforme a esta Norma satisfará el requisito de medición de valor razonable según la NIF A-6 y la NIIF 13 sujeto a algunos supuestos específicos requeridos por la norma contable tales como las estipulaciones sobre la unidad de cuenta o el ignorar las restricciones sobre la venta.

5.1.9 Acumulación

El valor razonable conforme a las NIF y las NIIF se aplica a la "unidad de cuenta" o a la "unidad a informar" para un activo o pasivo según lo especifica la norma pertinente. Este usualmente es el activo o pasivo individual, pero en algunas circunstancias puede aplicar a un grupo de activos relacionado. La NIF A-6 y la NIIF 13 estipulan que, en el caso de activos, es necesario determinar si el valor máximo para los participantes en el mercado sería el activo en

combinación con otros activos y pasivos como un grupo o usar el activo de manera autónoma. Este requisito de estipular como se supone que los activos individuales han de acumularse con otros activos potencialmente complementarios es consistente con los requisitos de 3.2 Alcance del Trabajo y 3.4 Informe de Valuación.

5.1.10 Insumos de Valuación y la Jerarquía del Valor Razonable

5.1.10.1 Tanto la NIF C-2, como la NIIF 13 incluyen una "Jerarquía del Valor Razonable" que clasifica las valuaciones de acuerdo a la naturaleza de los insumos disponibles. En resumen, los tres niveles de la jerarquía son:

- a) Insumos de Nivel 1 son "precios cotizados (sin ajustar) en mercados activos para activos o pasivos idénticos que la entidad puede ubicar en la fecha de medición".
- b) Insumos de Nivel 2 son "insumos diversos a precios cotizados dentro del Nivel 1 que son observables para el activo o pasivo, directa o indirectamente".
- c) Insumos de Nivel 3 son "insumos no observables para el activo o pasivo".

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

5.1.10.3 La NIF C-2 y la NIIF 13 requieren que en el estado financiero se revele el nivel en la jerarquía de cualquier activo o pasivo. Hay requisitos contables adicionales con relación a valuaciones producidas usando insumos de Nivel 3. Por lo tanto es apropiado que un informe de valuación elaborado para uso en estados financieros de conformidad con las NIIF incluya suficiente información sobre los insumos usados para permitir a entidad que reporta clasificar los activos correctamente dentro de esta jerarquía.

5.1.11 Pasivos

5.1.11.1 Tanto la NIF A-6, como la NIF C-2 y la NIIF 13 establecen que la medición de un pasivo supone que este se transfiere a un participante en el mercado en la fecha de medición; no se supone que será saldado con la contraparte o en alguna otra forma

liquidada. Cuando no hay un precio de mercado observable para el pasivo, se estipula que su valor debería medirse usando el mismo método que usaría la contraparte para medir el valor del activo correspondiente. El valor razonable de un pasivo refleja el riesgo de incumplimiento asociado con un pasivo, pero estima que éste es el mismo antes y después de la transferencia supuesta. El riesgo de incumplimiento incluye el efecto del riesgo de crédito propio de la entidad.

5.1.11.2 Hay disposiciones especiales en la NIF A-6 y en la NIIF 13 relativas a situaciones en donde no hay un activo correspondiente a un pasivo, como sucede con muchos pasivos no financieros. También hay un requisito para ignorar cualquier restricción contractual o de otro tipo sobre la capacidad de la entidad para transferir el pasivo cuando se valora su valor razonable.

5.1.12 Depreciación

5.1.12.1 La NIF C-6 y la NIC 16 incluyen un requisito para que una entidad tome en cuenta la depreciación de inmuebles, planta, maquinaria y equipo. En el contexto de información financiera la depreciación es un cargo que se hace contra el ingreso en los estados financieros para reflejar el desgaste de un activo a lo largo de su vida útil para la entidad. Hay un requisito para depreciar por separado los componentes de un activo que tienen un costo significativo con relación al todo y que tienen una vida útil sustancialmente diferente. Los componentes que tienen vida útil similar y se deprecian de manera similar pueden agruparse. En el caso de inmuebles, la tierra normalmente no se deprecia. Frecuentemente se requiere que las valuaciones respalden el cálculo de la cuantía depreciable.

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

5.1.12.3 A fin de evaluar el cargo de depreciación que ha de hacerse, debe



determinarse el "monto depreciable". Este es la diferencia, si la hubiere, entre el "importe en libros" del activo y su "valor residual". A fin de determinar el "valor residual", también es preciso determinar la "vida útil" del activo.

- 5.1.12.4** Estos términos están definidos en la NIF C-6 y en la NIC 16 como:
- a) Importe depreciable es el costo de un activo o la cantidad que lo sustituya en los estados financieros, menos su valor residual.
 - b) Importe en libros es el importe por el que un activo se reconoce una vez deducidas la depreciación acumulada o amortización y las pérdidas acumuladas por deterioro que eventualmente correspondan.
 - c) Valor residual es la cantidad estimada que la entidad esperaría obtener en la actualidad como producto de la disposición de un activo, después de deducir los costos de disposición estimados, si el activo estuviere ya en la edad y en la condición esperada al final de su vida útil.
 - d) Vida útil es:
 - i) el periodo durante el cual se espera que el activo estará disponible para su uso por la entidad; o
 - ii) el número de unidades de producción o similares que se espera obtener del activo por parte de la empresa.
- 5.1.12.5** Debe tomarse nota que el importe en libros puede basarse o en el costo histórico o en el valor razonable, menos depreciación acumulada (amortización) y pérdidas acumuladas por deterioro. El valor residual y la vida útil deben ser revisadas por lo menos al final de cada año fiscal.
- 5.1.12.6** Depreciación: **Suelo y Edificios**
- 5.1.12.6.1** Tanto la NIF C-6, como la NIC 16 reconocen que normalmente el suelo tiene una vida útil ilimitada, lo que quiere decir que debe contabilizarse por separado y no depreciarse. El primer paso para establecer el importe depreciable que se atribuye a un inmueble, o parte de un inmueble, es establecer el valor del componente suelo a la fecha del estado financiero pertinente y después deducir éste



del importe en libros del interés de propiedad inmueble, esto es el suelo y edificios combinados, a fin de establecer el elemento de valor de propiedad global que puede atribuirse a las edificaciones. Este es un valor ficticio puesto que no sería susceptible de realización ya que usualmente los edificios no pueden venderse sin la tierra en la que se asientan.

5.1.12.6.2 Habiendo establecido el valor ficticio del componente edificado, es necesario estimar el valor residual del edificio. Para hacer esto, debe establecerse la vida útil. Es importante señalar que ésta puede no ser la misma que la vida económica restante como podría reconocerlo un participante típico en el mercado. De acuerdo con la NIF C-6 y con la NIC 16 la vida útil es específica para la entidad. Si el inmueble no habrá de estar disponible para la entidad durante toda su vida o si la entidad determina que el edificio excederá a sus necesidades en un periodo más corto, este habrá de ser su vida útil.

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

5.1.12.7 Depreciación: Planta, Maquinaria y Equipo

5.1.12.7.1 Es más probable que la vida útil de un elemento de planta, instalaciones, maquinaria o equipo coincida con su vida económica puesto que las tasas de obsolescencia son generalmente más altas que para edificios, con el resultado que las vidas económicas son más cortas. Sin embargo, la distinción entre vida útil para la entidad y vida económica restante debe ser igualmente tomada en cuenta.

5.1.12.8 Depreciación: Distribución en Componentes

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

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

5.1.12.9 Arrendamientos

5.1.12.9.1 De acuerdo con la NIC 17, para su inclusión en los estados financieros los arrendamientos se clasifican o como arrendamientos operativos o como arrendamientos financieros. Pueden requerirse valuaciones para determinar cómo se clasifica un arrendamiento, y si se clasifica como arrendamiento financiero, para determinar el importe en libros del activo y pasivo. Estos tipos de arrendamiento se definen en la NIF D-5 como sigue:

- a)** Un arrendamiento capitalizable o financiero es un tipo de alquiler en el cual se transfieren sustancialmente todos los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad de un activo. La titularidad del mismo puede o no ser eventualmente transferida. Este tipo de arrendamientos normalmente son no cancelables y aseguran para el arrendador la recuperación de su inversión de capital más un rendimiento.

La NIIF 17 aplica esta definición a lo que denomina *arrendamiento financiero*.

- b)** Un *arrendamiento operativo* es cualquier acuerdo de alquiler distinto al arrendamiento financiero. Esto es, un arrendamiento en el cual los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo arrendado permanecen sustancialmente con el arrendador



De acuerdo con el Boletín D-5 *Arrendamientos* y con la NIC 17, para su inclusión en los estados financieros los arrendamientos se clasifican o como arrendamientos operativos o como arrendamientos financieros. Pueden requerirse valuaciones para determinar cómo se clasifica un arrendamiento, y si se clasifica como arrendamiento financiero, para determinar el importe en libros del activo y pasivo. Estos tipos de arrendamiento se definen en el Boletín D-5 y en la NIC 17 como sigue:

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

5.1.12.9.2 Para arrendamientos de propiedad (*bienes inmuebles*) se aplican reglas especiales. Fuera de *inmuebles de inversión*, los elementos de suelo y edificios de un interés inmobiliario deben considerarse separadamente para clasificación sea como un *arrendamiento financiero o capitalizable*, o como un arrendamiento operativo. Las disposiciones con respecto a *inmuebles de inversión* se describen en los epígrafes 6.1.14.3.1 a 6.1.14.3.4. El Boletín D-5 y la NIC 17 no son aplicables para activos biológicos como se definen en el Boletín E-1 *Agricultura* y la NIC 41.

5.1.12.10 Clasificación de Arrendamientos

5.1.12.10.1 La prueba de clasificación depende de la substancia más que de la forma del contrato. Por ejemplo, un contrato entre dos partes para el uso de un activo a cambio de un pago no puede llamarse arrendamiento, pero si se satisfacen las condiciones enumeradas en la NIF D-5 y, en su caso, en la NIC 17, entonces será necesario contabilizar el contrato como un arrendamiento.

5.1.12.10.2 Los siguientes ejemplos se listan en la NIF D-5 y en la NIC 17 como situaciones que indicarían un arrendamiento financiero o capitalizable, sea individualmente o en combinación. Se trata de ilustraciones y no de pruebas absolutas,

- a) El arrendamiento transfiere la propiedad del activo al arrendatario al final de periodo de arrendamiento,



- b) El arrendatario tiene la opción de comprar el activo a un precio que se espera será suficientemente inferior que el valor razonable a la fecha en que la opción habrá de ser ejecutable para que sea razonablemente cierto, al principio del arrendamiento, que la opción habrá de ejercerse,
 - c) El periodo del arrendamiento es para la mayor parte de la vida económica del activo aunque la titularidad no se transfiere,
 - d) Al principio del arrendamiento, el *valor presente* de los pagos mínimos de alquiler corresponde por lo menos sustancialmente a todo el valor razonable del activo alquilado,
 - e) Los activos arrendados son de naturaleza tan especializada que solamente el arrendatario puede utilizarlos sin grandes modificaciones,
 - f) Si el arrendatario puede cancelar el arrendamiento, las pérdidas del arrendador relacionadas con la cancelación las absorbe el arrendatario,
 - g) las ganancias o pérdidas por la fluctuación en el valor razonable del residual recaen sobre el arrendatario,
 - h) el arrendatario tiene la habilidad de continuar el arrendamiento por un periodo secundario a un alquiler que es considerablemente menor que la *renta de mercado*.
- 5.1.12.10.3** La NIC 17 enfatiza que los criterios listados son ejemplos e indicadores y pueden no ser concluyentes. Si está claro por otras características que el arrendamiento no transfiere sustancialmente los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad, el arrendamiento se clasifica como un arrendamiento operativo. Por ejemplo, esto puede ser si la propiedad del activo se transfiere al final del arrendamiento por un pago variable igual al valor que entonces tenga, o si hay revisiones periódicas del alquiler, al nivel de mercado de esa fecha o mediante referencia a un índice de inflación. Por su parte la NIF D-5 establece que las situaciones enlistadas son indicadores que por sí solos o en forma conjunta conllevan a clasificar un arrendamiento como capitalizable.

5.1.12.10.4 La clasificación del arrendamiento se hace al inicio del arrendamiento. La clasificación involucra una evaluación del grado al cual los beneficios económicos se transfieren por el arrendamiento. En muchos casos una evaluación cualitativa de los términos del arrendamiento rápidamente indicará la clasificación correcta sin necesidad de una valuación de los diferentes intereses de arrendamiento. Sin embargo, pueden requerirse valuaciones para ayudar a establecer los beneficios que recaen respectivamente al arrendador y al arrendatario, v. g., estimar el valor residual al final del periodo de arrendamiento para establecer si el arrendamiento es por la mayor parte de la vida económica del activo.

5.1.12.11 Clasificación de Arrendamientos de Inmuebles

5.1.12.11.1 Cuando el arrendamiento es de suelo y uno edificio o varios edificios en conjunto, la NIF D-5 así como la NIC 17, requieren que los dos elementos se consideren por separado para fines de clasificación. Si se ve que el elemento del arrendamiento atribuible al edificio podría ser un *arrendamiento capitalizable o financiero*, será necesario hacer una distribución de la renta inicial con base en los valores razonables relativos de los derechos de arrendamiento en cada elemento al inicio del arrendamiento.

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

5.1.12.11.3 Los arrendamientos capitalizables o financieros de suelo y edificios generalmente surgirán cuando un arrendamiento claramente se cree como un medio para fondear la eventual compra de la propiedad por el arrendatario, v. g. mediante una opción para adquirir el interés del arrendador por una cantidad nominal una vez que se han hecho los pagos de alquiler especificados.

Ocasionalmente, los arrendamientos que no están claramente estructurados pueden satisfacer algunos de los criterios de un arrendamiento capitalizable o financiero, v. g., cuando los pagos de alquiler no reflejan el valor subyacente de la propiedad. En tales casos, podría requerirse un análisis más detallado del valor de los riesgos y beneficios transferidos del arrendador al arrendatario para determinar la clasificación correcta.

5.1.12.11.4 Cuando el arrendamiento es de un lote de terreno y se construye en él un edificio, la distribución de la renta a cada elemento es una tarea que puede asumirse con fiabilidad cuando hay un mercado activo para suelo para desarrollo similar en la localidad. En otras situaciones, v. g., cuando el arrendamiento es parte de un edificio con múltiples inquilinos y sin posibilidad de identificación del suelo atribuible a alguna parte arrendada en particular, puede resultar imposible una distribución fiable. La NIF D-5 y la NIC 17 prevén que en donde no puede hacerse la distribución, la totalidad del arrendamiento debe tratarse como un *arrendamiento capitalizable o financiero*, a menos que sea claro que ambos elementos son arrendamientos operativos. Si desde el principio está claro que ambos elementos son arrendamientos operativos, el ejercicio de distribución no sería necesario.

5.1.12.11.5 En la práctica, los arrendamientos de parte de un edificio de múltiples inquilinos normalmente serán arrendamientos operativos y toda la propiedad se clasificará por el arrendador como *inmueble de inversión*. En tales casos, la distribución será innecesaria. En los casos en donde el elemento edificio es claramente un *arrendamiento capitalizable o financiero*, es plausible que el elemento suelo sea identificable. Será comparativamente raro que el elemento edificio satisfaga el criterio para clasificación como *arrendamiento financiero* y para que el elemento tierra no sea claramente identificable. Sin embargo, si se identifica tal caso, no debe intentarse la distribución entre el suelo y el elemento edificado con base en criterios no fiables, en tales circunstancias, la totalidad del inmueble debe contabilizarse como arrendamiento financiero.

5.1.12.12 Inmuebles de Inversión Arrendados

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

- 5.1.12.12.2** La NIF C-6 establece que debe aplicarse a las propiedades que estén siendo construidas o desarrolladas para su uso futuro como inmuebles de inversión, pero que no satisfacen todavía la definición de “propiedad de inversión” establecida en la Circular 55, Aplicación supletoria de la NIC 40 (Circular 55). Una vez que se haya completado la construcción o el desarrollo, el activo pasará a ser una propiedad de inversión y la entidad debe aplicar la Circular 55. La Circular 55 también debe aplicarse a los inmuebles de inversión que estén siendo objeto de nuevos desarrollos, con el fin de ser utilizadas en el futuro como propiedades de inversión.
- 5.1.12.12.3** Con frecuencia los inversores tienen sus *inmuebles de inversión* en arrendamiento, v. g., un contrato de arrendamiento de largo plazo de un terreno en el cual se han construido edificios, que se dejan en arrendamiento como una inversión. Puesto que el suelo normalmente no se deprecia, un arrendamiento de suelo parecería estar correctamente clasificado como un arrendamiento operativo y por lo tanto no incluirse en el balance. Sin embargo, reconociendo el hecho de que muchos inmuebles de inversión sustanciales se tienen en esta forma la NIC 40 provee que el reconocimiento inicial de un *inmueble de inversión* que se tiene sujeto a arrendamiento se contabilizará como si fuera un *arrendamiento capitalizable o financiero* según la NIC 17, a su vez la NIF C-6 dispone que tal reconocimiento será conforme a ella y que sólo cuando se haya completado la construcción o el desarrollo se debe aplicar la Circular 55.
- 5.1.12.12.4** Aun cuando las anteriores provisiones significan que generalmente no surgen cuestiones de clasificación y asignación con relación a *inmuebles de inversión*, subsiste una anomalía potencial. El valor del derecho del inversionista en un inmueble *de inversión* que se tiene mediante arrendamiento refleja la diferencia entre los pagos bajo el arrendamiento superior y los ingresos potenciales por él o los sub arriendos, ver 4.4 *Derechos inmobiliarios*. Sin embargo, la NIF D-5 y la NIV 17, establecen que no es adecuado que las obligaciones por activos arrendados sean presentadas en los estados financieros como una deducción de los activos arrendados.
- 5.1.12.12.5** A fin de cumplir con este requisito la Circular 55 y la NIC 40 estipulan que cuando una valuación de un *inmueble de inversión* que se tiene sujeto a un arrendamiento es neta de todos los pagos

que se espera deben hacerse, es necesario que se agregue cualquier pasivo de arrendamiento reconocido para llegar al importe en libros. Debe tomarse nota de que este es solamente un ajuste contable y no debería reflejarse ni anticiparse en la valuación del interés del inversor.

5.1.12.13 Valuación del Activo o Pasivo de Arrendamiento

5.1.12.13.1 En donde se identifica un arrendamiento como *arrendamiento capitalizable* o *arrendamiento financiero*, se requiere que los arrendatarios contabilicen el activo y el pasivo con base o en el valor razonable del activo arrendado o el valor presente de los pagos mínimos de arrendamiento, lo que sea menor, cada uno determinado a la fecha de iniciación del arrendamiento. La NIF A-6 *Reconocimiento y Valuación* y la NIIF 13 *Medición del Valor Razonable*, no se aplican a arrendamientos.

5.1.12.13.2 En el contexto de la NIF D-5 y de la NIC 17 el valor del activo se considera por separado de cualquier pasivo creado por el arrendamiento. Por tanto, cuando se contabiliza el interés del arrendatario en un arrendamiento capitalizable o arrendamiento financiero, es necesario medir el activo evaluando el valor del beneficio que un agente de mercado devengaría del derecho de uso del activo a lo largo de la duración del arrendamiento. Cuando se trata con arrendamientos de inmuebles, diferentes a propiedades de inversión, es importante notar que este no es el mismo valor que el interés del arrendador creado por el arrendamiento (ver 4.4 Derechos Inmobiliarios), pues este último refleja el pasivo del arrendamiento así como el valor del activo.

5.1.12.13.3 Los pagos mínimos de arrendamiento se definen tanto en la NIF D.5, como en la NIC 17. En resumen, son los pagos que durante el plazo del arrendamiento hace de hecho o puede ser requerido para que haga, el arrendatario, excluyendo tanto las cuotas de carácter contingente, como los costos de servicios y los impuestos pagaderos por el arrendador. Los pagos mínimos de arrendamiento incluyen cualquier valor residual garantizado por el arrendatario al arrendador. Dado que las cuotas de carácter contingente se excluyen del cálculo de los pagos mínimos de arrendamiento y que los pagos deben quedar claramente explicitados en el texto del contrato, normalmente no se requerirán valuaciones.

5.1.12.13.4 Tanto la NIF D-5 como la NIC 17 prevé que el valor presente de los pagos mínimos de arrendamiento debe calcularse usando una tasa de descuento equivalente a la “tasa de interés implícita en el arrendamiento” o, si esta no es prácticamente determinable, la “tasa de interés incremental de los préstamos” del arrendatario”. El cálculo de la tasa de interés implícita en el arrendamiento requiere el valor razonable del activo arrendado libre de gravámenes a la fecha del inicio del arrendamiento y su valor residual al final del arrendamiento.

5.1.12.13.5 También son aplicables a los activos arrendados los requisitos de depreciación en la NIF C-6 y en la NIC 16 y, por lo tanto, el epígrafe 5.2.6.1 puede también ser pertinente.

5.1.13 Distribución del Precio de Adquisición

5.1.13.1 Después de una combinación de negocios, esto es, la adquisición del interés controlador en una o más empresas ajenas, la NIF B-7 y la NIIF 3 requieren que el adquirente contabilice la transacción mediante el reconocimiento de los activos y pasivos del vendedor a valor razonable. De acuerdo con la NIF B-7 el *crédito comercial* es el exceso de la contraprestación sobre el valor razonable o específico de los “activos netos adquiridos”. Es un activo que representa futuros beneficios económicos que surgen de otros activos adquiridos que no son identificables individualmente ni reconocidos por separado. A su vez la NIIF 3 especifica que el *fondo de comercio* es la diferencia entre el precio de adquisición pagado en la transferencia de la empresa y el valor razonable total de los activos y pasivos identificables del vendedor.

5.1.13.2 Los activos tangibles de una empresa generalmente son identificables por separado y pueden ser valuados fiablemente. La Normativa Aplicable Según el Tipo de Activo que se Valúa de esta Norma incluye comentarios que proveen orientación sobre las clases comunes de activos. Pueden surgir dudas para identificar por separado ciertos activos intangibles que pueden diferenciarse del fondo de comercio. La NIF B-7, al igual que la NIIF 3, requiere que un activo sea reconocido individualmente si su valor puede medirse fiablemente. La Sección 4.2 Activos Intangibles o Incorpóreos, incluye orientación sobre la identificación y valoración de activos intangibles.



5.1.13.3 La NIF B-7 y la NIIF 3 contienen excepciones a lo anterior para el reconocimiento y/o medición de algunos activos y pasivos identificables. Se aplican requisitos particulares a pasivos contingentes, impuestos sobre la renta, beneficios a los empleados, activos de indemnización, derechos readquiridos, asignaciones de pagos basadas en acciones y activos que se tienen para venta.

5.1.14 Prueba de Deterioro del Valor

5.1.14.1 El deterioro del valor surge cuando el importe en libros de un activo excede al importe que puede recuperarse o por su uso continuado y/o por la venta del activo. Conforme a la NIF C-15 *Deterioro en el valor de los activos de larga duración y su disposición* y la NIC 36 – *Deterioro del Valor de los Activos*, se requiere que una entidad revise ciertas categorías de activos en la fecha de cada cierre de balance para determinar si hay indicio de deterioro de algún activo. Puede haber indicio de deterioro mediante una reducción en el valor del activo debido a cambios de mercado o tecnológicos, obsolescencia del activo, menor desempeño en comparación con el rendimiento esperado, o por una intención de discontinuar o reestructurar operaciones. Ciertos activos (fondo de comercio e intangibles con una vida indefinida o aún no disponibles para uso) deberían someterse a prueba de deterioro anualmente.

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

5.1.15 Prueba de Deterioro – Importe Recuperable

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

5.1.16 Prueba de Deterioro – Valor en Uso

5.1.16.1 Se define valor en uso en la NIF C-15 y en la NIC 36 como el valor presente de los flujos futuros estimados de efectivo que se espera

habrán de derivar del activo o unidad generadora de efectivo. La unidad generadora de efectivo es el menor grupo identificable de activos que genera flujos de ingreso de efectivo que son esencialmente independientes de los flujos de ingreso de activos de otros activos o grupos de activos.

5.1.16.2 El valor en uso es específico de la entidad pues refleja los flujos de efectivo que esta puede esperar obtener por el uso continuado de un activo durante la vida útil esperada de éste, incluyendo cualesquiera ingresos por su enajenación final.

5.1.16.3 Tanto la NIF C-15, como la NIC 36 estipulan que lo siguiente habrá de reflejarse en el cálculo del valor en uso de un activo:

- a) Una estimación de los flujos de efectivo futuros que la entidad espera habrán de derivar del activo,
- b) Expectativas sobre posibles variaciones en el importe o programación de esos flujos de efectivo,
- c) El valor del dinero en el tiempo, representado por la tasa de interés libre de riesgo actual en el mercado,
- d) El precio por asumir la incertidumbre inherente en el activo,
- e) Otros factores, tales como iliquidez, que los participantes en el mercado reflejarían al fijar el precio a los flujos de efectivo futuros que la entidad espera derivar del activo.

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

5.1.16.5 La tasa de descuento apropiada reflejará el rendimiento que los agentes del mercado exigirían a una inversión que generara flujos de efectivo de cantidades, frecuencia y perfil de riesgo

equivalentes a aquellos que a entidad espera derivar del activo.

5.1.16.6 Tanto la NIF C-15 como la NIC 36, señala consideraciones detalladas para evaluar el valor en uso.

5.1.17 Prueba de Deterioro – Valor Razonable menos Costos de Venta.

5.1.17.1 El valor razonable menos los costos de venta de un activo o unidad generadora de efectivo es el importe que se puede obtener por su venta en una transacción realizada en condiciones de independencia mutua, entre partes interesadas y debidamente informadas, menos los costos de enajenación o disposición por otra vía. Excepto cuando la entidad propietaria está obligada a vender en la *fecha de valuación* sin un tiempo suficiente para exponer el activo en el mercado, no es una venta forzosa. El valor razonable en este contexto es consistente con el *valor de mercado* definido en el Marco Conceptual de esta Norma.

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

5.2 VALUACIÓN DE PROPIEDAD INMOBILIARIA PARA PRÉSTAMOS GARANTIZADOS

5.2.1 Introducción

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

Generalmente este tipo de valuaciones son reguladas por la Sociedad Hipotecaria Federal; y esta sección corresponde una guía para aquellos casos donde la metodología propuesta por la sociedad hipotecaria federal no resulte aplicable.

5.2.2 Requisitos

Los principios contenidos en las Normativas de Aplicación General 3.2, 3.3 y 3.4 y en 4.4 *Derechos Inmobiliarios* son aplicables a las valuaciones para préstamos garantizados a menos que se modifiquen por esta normativa, o que la metodología existente por parte de la Sociedad Hipotecaria Federal no pueda ser aplicada. Esta norma sólo incluye modificaciones, requisitos adicionales o ejemplos específicos de cómo aplican las Normas Generales para valuaciones a la cuales se aplica esta norma.

5.2.3 Alcance del Trabajo

5.2.3.1 Para cumplir con el requisito de confirmar la identidad y estatus del valuador contenido en el epígrafe 3.2.2.1, el alcance del trabajo incluirá adicionalmente una revelación sobre el involucramiento sustantivo que el valuador tiene con la propiedad que se ha de valorar, el prestatario, o un prestatario en prospecto. La existencia de involucramiento actual o pasado es cuestión de criterio profesional para el valuador pero el criterio principal es si es posible que tal involucramiento pueda dar lugar a dudas en la mente de una persona razonable sobre la habilidad del valuador de proveer una valuación imparcial si tal involucramiento fuere descubierto después de que se ha realizado la valuación.

5.2.3.2 Para cumplir con el requisito de identificar los activos por valorar contenido en la epígrafe 3.2.1.4, el interés *inmobiliario* que ha de usarse como colateral para obtener los préstamos u otros arreglos financieros debe identificarse claramente, junto con la parte a la cual está actualmente asignado ese interés.

5.2.3.3 La *base de valor* que ha de especificarse de conformidad con el epígrafe 3.2.1.5 normalmente será *valor de mercado*. Algunos prestamistas solicitan valuaciones sobre el supuesto de una venta forzosa o imponen un límite de tiempo para la hipotética disposición de la propiedad. Debido al impacto sobre el precio de cualquier restricción en el periodo de comercialización dependerá de las circunstancias al tiempo en que tenga lugar la venta, no es realista especular sobre el precio que podría obtenerse sin conocimiento de esas circunstancias. Puede proveerse una valuación sobre la base de *supuestos especiales* definidos debidamente registrados en el alcance del trabajo. En tales casos, debe hacer una declaración en sentido que el valor sólo será válido



en la *fecha de valuación* y podría ser no obtenible en el caso de incumplimiento futuro, cuando tanto las condiciones de mercado y las circunstancias de la venta podrían ser diferentes.

5.2.3.4 Las valuaciones para préstamos garantizados con frecuencia se requieren sobre la *suposición especial* de que ha habido un cambio en el estado o condición de la propiedad. Para cumplir con el requisito de estipular cualquier suposición según el epígrafe 3.2.2.9 cualesquiera *suposiciones especiales* que sean necesarias deben incluirse en el alcance de trabajo. Los ejemplos de *suposiciones especiales* que se hacen comúnmente en valuación para préstamo garantizado incluyen:

- a) Que el edificio propuesto ha sido terminado a la *fecha de valuación*,
- b) Que un arrendamiento propuesto de la propiedad ha sido formalizado a la *fecha de valuación*,
- c) Que se ha alcanzado un nivel de ocupación especificado a la *fecha de valuación*,
- d) Que el vendedor había impuesto un límite de tiempo para disposición que era inadecuado para logara apropiada comercialización.

5.2.4 Implementación

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

5.2.5 Informe de Valuación (3.4)

5.2.5.1 Además de las cuestiones requeridas por la sección 3.4 *Informes de Valuación*, un informe de valuación para préstamo garantizado debe incluir referencias adecuadas a cuestiones enfocadas en el alcance de trabajo de conformidad con los anteriores epígrafes 5.2.3.1 a 5.2.3.4. El informe también debe incluir comentario sobre factores que son pertinentes para la calificación de los prestamistas en cuanto al desempeño de la garantía a lo largo de la vida del préstamo propuesto. Los ejemplos de estos factores incluyen:

- a) Actividad corriente y tendencias en el mercado pertinente,



- b) Demanda histórica, actual y futura esperada para el tipo y ubicación del inmueble,
- c) Cualesquiera demanda potencial, y posible para, usos alternos que existan o puedan preverse a la *fecha de valuación*,
- d) El impacto de cualesquiera eventos previsibles a la *fecha de valuación* sobre el probable valor futuro de la garantía durante el periodo del préstamo. Un ejemplo sería un inquilino que ejerciera una opción para cancelar el contrato de arrendamiento,
- e) En donde se provee *valor de mercado* sujeto a una *suposición especial*, el informe debe incluir:
 - i) Una explicación de la *suposición especial*,
 - ii) Un comentario sobre cualquier diferencia sustancial entre *valor de mercado* y el valor de mercado sujeto a la *suposición especial*,
 - iii) Un comentario de que tal valor puede no ser realizable en una fecha futura salvo que la posición fáctica sea tal cual se ha descrito en la *suposición especial*.

5.2.5.2 Cuando el préstamo propuesto esté concebido para apoyar la compra de una participación en una propiedad, normalmente habrá un precio de venta acordado o confirmado. Deben hacerse pesquisas para establecer este precio y hacer referencia en el informe al resultado de tales pesquisas. En donde haya una diferencia entre un precio de transacción reciente o pendiente y el de valuación, el informe comentará sobre las razones que dan lugar a esta diferencia.

5.2.6 Guía de aplicación

5.2.6.1 El Derecho sobre el Inmueble

5.2.6.2 La existencia o creación de otros derechos impactará sobre el valor del derecho de *propiedad inmueble* ofrecido como garantía. Es por lo tanto importante que se identifiquen todos los derechos sobre la propiedad en estudio, junto con las partes a las cuales corresponden esos derechos. Cuando no se ha proporcionado información detallada con respecto al título o ésta no está



disponible, deben enunciarse claramente las suposiciones que se hayan hecho con relación a los derechos de *propiedad inmueble*. Es una buena práctica recomendar que estas cuestiones sean verificadas antes de que se concrete el préstamo.

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

5.2.6.4 Incentivos

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

5.2.6.5 Enfoques de Valuación

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

5.2.6.6 Tipos de Propiedades

Diferentes tipos de inmuebles tienen diferentes características como garantía. Es importante que la valuación del interés relevante se enfoque en estas a fin de apropiadamente proveer al prestamista la información adecuada sobre cuán adecuado es el inmueble como garantía y para auxiliar al prestamista en la

identificación de cualesquiera factores de riesgo asociados con la propiedad durante el periodo de vigencia del préstamo.

5.2.6.7 Inmuebles de Inversión

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

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

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

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

5.2.6.8 Inmueble Ocupado por el Propietario

Un inmueble ocupado por el propietario que se valúa para fines de préstamo normalmente se valuaría bajo el supuesto de que la propiedad se transfiere sin el gravamen de la ocupación por el propietario, es decir, el comprador tiene derecho al control y posesión legal total. Esto no impide considerar al

propietario actual como parte del mercado, pero sí requiere que cualquier ventaja especial que pueda atribuirse a la ocupación por el propietario, la cual podría reflejarse en una valuación de la empresa, quede excluida de la valuación.

5.2.6.9 Inmuebles Especializados

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

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

5.2.6.10 Inmuebles Ligados a una Actividad Económica

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

5.2.6.11 Inmuebles para Desarrollar

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

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

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

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

5.2.6.11.4 Para mayor orientación sobre el valor de un inmueble para desarrollar en donde aún está por iniciarse la construcción o donde la construcción está en proceso, ver Comentario 4.7 *supra*.

5.2.6.12 Activos no Renovables

En relación con la valoración para préstamos garantizados de activos no renovables, también llamados consumibles, es decir, aquellos que generalmente pierden valor con el tiempo. Los ejemplos de estos activos son canteras y minas. La vida estimada y la tasa de desgaste a lo largo de esa vida deben identificarse y claramente señalarse en el informe

6 BIBLIOGRAFÍA

- International Valuation Standards Council *International Valuation Standards 2013*. International Valuation Standards Council, London, 2013.
- International Valuation Standards Council *Normas Internacionales de Valuación 2013*, ATASA – UPAV, Madrid, 2014. Traducción oficial de las IVS 2013.
- Associação Brasileira de Normas Técnicas *Normas Brasileiras de Avaliação*, ABNT-IBAPE, São Paulo, 2013
- Royal Institute of Chartered Surveyors (RICS) *RICS Valuation – Professional Standards 2014*, Royal Institute of Chartered Surveyors, London, 2013.
- Appraisal Standards Board *Uniform Standards of Professional Appraisal Practice*, The Appraisal Foundation, Washington, 2014.
- International Accounting Standards Board *International Financial Reporting Standards*, International Accounting Standards Board, London.
- Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera (CINIF) *Normas de Información Financiera*, CINIF, México.
- Asociación Nacional de Institutos Mexicanos de Valuación *Normas Profesionales de Valuación*, Asociación Nacional de Institutos Mexicanos de Valuación, México 1996.



- Tribunal de Tasaciones de la Nación *Normas Nacionales de Valuación*, Tribunal de Tasaciones de la Nación, Buenos Aires, 2009.
- Unidad Sectorial de Normalización de la Actividad Valuadora y el Servicio de Avalúos *Guías Técnicas Sectoriales: E-01, E-02, E-03, E-04, E-05, G-01, G-02, y Normas Técnicas Sectoriales A-01, A-02, I-01, I-02, S-01, 2-02, S-03, S-04*, Registro Nacional de Avaluadores e ICONTEC, Bogotá, 2010.
- The European Group of Valuers' Associations (TEGoVA) *European Valuation Standards 2012 7th Edition*, TEGoVA, Brussels, 2012.
- International Valuation Standards Council, TIP 1 *Discounted Cash Flow*, IVSC, London, 2012.
- TIP 2 *El Enfoque de Costo para Activos Tangibles*, IVSC, London 2012.
- TIP 3 *The Valuation of Intangible Assets*, IVSC, London, 2012.
- TIP 4 *Valuation Uncertainty*, IVSC, London, 2012.

7 CONCORDANCIA CON NORMAS INTERNACIONALES

Este Proyecto de Norma no coincide con ninguna Norma Internacional, por no existir Norma Internacional sobre el tema tratado.

8 VIGENCIA

El presente Proyecto de Norma Oficial Mexicana entrará en vigor 60 días naturales después de su publicación en el Diario Oficial de la Federación como norma definitiva.