

Normas Internacionales de Tasación 2000

IVSC



International Valuation Standards Committee

ASOCIACIÓN DE ARQUITECTOS TASADORES DE CHILE, A.G.

Reproducción sin fines de lucro

La única versión oficial de estas Normas es la original en lengua inglesa. La presente es una actualización no oficial, conforme a las IVSC-2000, de la traducción autorizada de Julio E. Torres Coto. Se publica únicamente para facilitar su análisis y discusión por los miembros de la Asociación durante el Primer Congreso ASATCH de Concepción- Tomé, 28 y 29 Septiembre 2001. Por ello se recomienda que para cualquier duda se recurra a la versión oficial. N. del T.

Actualización por Juan Carlos Piracés S.

TITULO DEL ORIGINAL: International Valuation Standards 2000

Publicado por International Valuation Standards Committee

12 Great George Street, London, United Kingdom SW1 PD3AD

Copyright © 2000 International Valuation Standards Committee

Teléfono: 44 171 222 7000 Fax: 44 171 222 9430

Reservados todos los derechos.

Traducción autorizada al castellano de: Julio E. Torres Coto M., I.C.

Para la Asociación Nacional de Institutos Mexicanos de Tasación, A. C.

Copyright © 1997 Asociación Nacional de Institutos Mexicanos de Tasación, A. C.

Julio E. Torres Coto M.

Reservados todos los derechos.

International Valuation Standards Committee

INTERNATIONAL BUREAU

Tel/Fax: 44 1442 864 064

Email: mtissier@ivsc.org

Contenido de este Documento

En este documento se incluye una traducción parcial de las Normas Internacionales de Tasación 2000. En particular se han traducido los siguientes Capítulos de dichas Normas:

<u>Contenido de las Normas Internacionales de Tasación 2000</u>	3
<u>Organización de las Normas Internacionales</u>	5
<u>Conceptos y Principios Generales de Tasación</u>	7
<u>Código de Conducta</u>	19
<u>Introducción a las Normas Internacionales de Valoración 1 y 2</u>	25
<u>Norma 1 - El <i>Valor de Mercado</i> como Base de Tasación</u>	28
<u>Norma 2 - Bases de Tasación ajenas al <i>Valor de Mercado</i></u>	35

Contenido de las Normas Internacionales de Tasación 2000

Introducción

El International Valuation Standards Committee (IVSC)
La constitución del IVSC
Las Normas Internacionales de Tasación

Conceptos y Principios Generales de Tasación

Introducción
Conceptos de Tierra y Propiedad
Concepto de Bienes Raíces, Propiedad y Activos
Precio, Costo, Mercado y Valor
Valor de Mercado
Mayor y Mejor Uso
Utilidad
Otros Conceptos Importantes
Aproximaciones al valor
Resumen

Código de Conducta

Introducción
Alcances
Definiciones
Ética
Competencia
Transparencia
Informes de tasación

Tipos de Propiedad

Introducción
Propiedad Real
Propiedad Personal
Negocios

Intereses Financieros

Normas Internacionales de Tasación

Introducción a las Normas Internacionales de Tasación

IVS 1: Valor de Mercado como Base de Tasación

IVS 2: Bases de Valor Distintas al Valor de Mercado

Aplicaciones Internacionales de Tasación

IVA 1: Tasación Para Estados Financieros

IVA 2: Tasaciones para Fines de Préstamo

Notas Guías

GN 1: Propiedad Real

GN 2: Tasación de Intereses Rentísticos

GN 3: Tasación de Planta y Equipo

GN 4: Activos Intangibles

GN 5: Concepto de Tasación de Negocio en Marcha

GN 6: Tasación de Negocios

GN 7: Consideración de Substancias Peligrosas y Tóxicas en Tasación

GN 8: Costo de Reemplazo Depreciado (CRD)

Comentarios

Propiedades de Inversión

Glosario

Organización de las Normas Internacionales

Diversos principios y técnicas de valoración se entienden dentro de la profesión de la tasación y están bien establecidos en el mundo de los negocios. Las discusiones abreviadas de tales principios y técnicas que se incluyen en estas Normas no deben considerarse exhaustivas. Por lo tanto, es importante para entender y usar estas Normas que, aún cuando las Normas individuales, Aplicaciones y Notas Guías puedan exponerse y publicarse como secciones separadas, cada una es parte componente del conjunto. **Por lo tanto, las definiciones, declaraciones del prefacio, conceptos y principios de tasación y otros elementos comunes deberán interpretarse como parte de cada Norma.**

El Comité Internacional de Normas de Tasación (IVSC) reconoce la complejidad de los procedimientos profesionales de tasación, la diversidad de situaciones de la propiedad, la dificultad de interpretación de las actividades de la tasación por otras profesiones, el problema de las interpretaciones internacionales del lenguaje y la superior necesidad del público de contar con tasaciones profesionales bien fundamentadas desarrolladas conforme a normas generalmente aceptadas. En consecuencia, el contenido y formato de estas Normas se han diseñado con estos aspectos en mente y la comprensión de la estructura de las Normas es importante para su aplicación. La organización de las Normas es la siguiente:

- 1. Introducción** - La introducción ofrece una explicación de los orígenes de las Normas Internacionales de Tasación, el trabajo del Comité Internacional de Normas de Tasación, y el contexto general de las Normas. Se explica la organización de las Normas y se discute la intención de la manera y forma como han de aplicarse.
- 2. Conceptos y Principios Generales de Tasación** - Una discusión completa del conjunto de conocimientos que constituyen los métodos y prácticas valuatorias está más allá del alcance de estas Normas. Sin embargo, para fomentar el entendimiento entre las disciplinas profesionales y reducir las dificultades de las barreras de idioma, esta sección proporciona comentarios sobre los marcos legal, económico y conceptual básicos sobre los cuales se apoyan la tasación como disciplina y sus Normas. La comprensión de estos asuntos fundamentales es crucial para el entendimiento de las tasaciones y la aplicación de estas Normas.
- 3. Código de Conducta.**- Orienta los requerimientos éticos y de competencia de los tasadores en la práctica profesional. La conducta ética sirve a los intereses públicos, sustenta la confianza que las instituciones financieras necesariamente esperan de los tasadores, y colabora al prestigio de la profesión misma. Asegura que los resultados de las tasaciones sean confiables, consistentes e imparciales.
- 4. Tipos de Propiedad.**- La propiedad real, base de cualquier sistema de riqueza, se distingue de otras categorías de propiedades tales como la propiedad personal, negocios e intereses financieros. Se discuten estos 4 tipos de propiedad y las diferencias entre ellos.
- 5. Tipos de Valor.**- Todas las tasaciones pueden clasificarse bajo dos categorías: aquellas basadas en el Valor de Mercado y aquellas con bases de tasación ajenas al Valor de Mercado. Esta sección discute las diferencias entre estas categorías.
- 6. Normas.** - En la organización de Normas, Aplicaciones, Notas guías y Comentarios, las Normas son las más importantes y permanentes. Las IVSC 1 y 2 se ocupan del Valor de Mercado y de bases de tasación ajenas al Valor de Mercado, respectivamente y como soporte para las Aplicaciones Internacionales de Valoración (IVA), relacionadas con las tasaciones para fines contables y de préstamos.

7. **Aplicaciones.**- Las tasaciones se efectúan para una variedad de fines, entre los cuales los estados financieros y cuentas relacionadas, y los préstamos e hipotecas son especialmente relevantes. Se discute la aplicación de tasaciones para esos usos.
8. **Notas Guías.**- Frecuentemente surgen en el ejercicio de la tasación y de quienes usan los servicios de tasación cuestionamientos relacionados con la aplicación de las Normas. Las Notas Guías proporcionan orientaciones con relación a temas específicos de tasación y cómo han de aplicarse estas Normas en situaciones mercantiles y de provisión de servicios más específicas. Las Notas Guías son más transitorias que las Normas y se enmiendan de tiempo en tiempo con orientaciones adicionales del IVSC conforme se planteen situaciones mercantiles o profesionales a la atención del Comité. Las Notas Guías se consideran un complemento importante a las Normas, pero no son en sí documentos normativos.
9. **Comentarios** - Para proporcionar a los Tasadores y usuarios de sus servicios un medio más inmediato y menos formal de recibir aclaraciones a cuestiones que surjan con relación a las Normas o su aplicación, el IVSC también expide Comentarios sobre estas Normas. Estos Comentarios generalmente son aprobados por el Consejo Ejecutivo pero no por el Comité en pleno. Son interpretaciones amplias e importantes que podrán usarse para propósitos sea de conocimiento general o como una medida transitoria anterior a la emisión de una Nota Guía o de una Norma por el Comité.
10. **Glosario.**- Provee un lenguaje común para los diferentes países y disciplinas, así como citas donde esos términos se definen en las Normas y Guías.

Formato de las Normas

Cada Norma se escribe para enfocar un área amplia del ejercicio de la tasación. Conforme sea apropiado cada Norma generalmente contiene las siguientes secciones ordenadas.

1. Introducción
2. Alcance
3. Definiciones
4. Relación con las Normas de Contabilidad
5. Declaración de las Normas
6. Discusión
7. Exigencias de Información
8. Cláusulas sobre Divergencias
9. Fecha de Vigencia

Conceptos y Principios Generales de Tasación

1.0 Introducción

- 1.1 La experiencia de los Tasadores profesionales y el diálogo internacional a través del Comité Internacional de Normas de Valoración han demostrado que, con pocas excepciones, existe un consenso internacional sobre los fundamentos de la disciplina valuatoria. Las legislaciones y circunstancias económicas locales pueden requerir, en ciertas ocasiones, aplicaciones especiales (y a veces limitadas), pero los métodos y las técnicas fundamentales de tasación son similares en todo el mundo. Enunciar y promover estos fundamentos son objetivos del IVSC.
- 1.2 Las Normas, Guías y Aplicaciones del IVSC se basan en estos fundamentos, aunque el Comité estima que no es apropiado intentar enunciar todos los fundamentos pertinentes en el cuerpo de cada Norma. En lugar de ello, esta sección se entiende como un suplemento para cada una de las Normas y proporciona un panorama general de los fundamentos que son particularmente importantes para la comprensión de la profesión valuatoria y la aplicación de estas Normas.

2.0 Conceptos de Suelo y Propiedad¹

- 2.1 El suelo es esencial para nuestras vidas y nuestra existencia. Su importancia lo sitúa en el centro de atención de abogados, geógrafos, sociólogos y economistas. Las sociedades y las naciones se ven afectadas por la forma en que cada una de estas disciplinas se relaciona con el suelo y con los usos del suelo.
- 2.2 La tasación del suelo o terreno como baldío o del suelo y las edificaciones a o en el suelo, es un concepto económico. Sea que esté en estado baldío o tenga edificaciones, nos referimos a la tierra como bien raíz. El valor se crea por la utilidad del bien raíz o por su capacidad de satisfacer las necesidades o deseos de las personas. Contribuyen al valor la singularidad, durabilidad, inmovilidad de su ubicación, oferta relativamente limitada del bien raíz y la utilidad específica de un sitio determinado.
- 2.3 La propiedad es un concepto legal que comprende todos los intereses, derechos y beneficios relacionados con el dominio. La propiedad consiste en los derechos privados de dominio, que permiten al propietario tener intereses específicos sobre lo poseído. Para distinguir entre el bien raíz, como una entidad física y su dominio, un concepto legal, la propiedad del bien raíz se llama propiedad inmobiliaria. Los derechos asociados con el dominio de la propiedad raíz, en algunos países, se refieren a un conjunto de derechos, tales como el derecho a usar, a vender, a arrendar, a donar, o a elegir ejercer todos o ninguno de estos derechos.
- 2.4 Las cosas físicas distintas a los bienes raíces reciben el nombre legal de bienes muebles y su propiedad se conoce como propiedad mobiliaria. La palabra propiedad, usada sin mayor calificación o identificación, puede referirse a la propiedad inmobiliaria (bienes raíces), a la propiedad mobiliaria

¹ Reconociendo que el término propiedad es un concepto legal, pero que se usa comúnmente en referencia general a bienes raíces y a bienes muebles, estas Normas aplican el término propiedad en su acepción común. En este contexto, el término puede considerarse aplicable tanto a los derechos de propiedad como a la cosa física que se tiene en propiedad. Adoptando esta convención podemos distinguir entre propiedad en su contexto valuatorio general y la propiedad considerada como un activo bajo las convenciones contables.

(bienes muebles) o a otro tipo de propiedades como los intereses empresariales o financieros o a una combinación de ellos. (Vea la Sección 3, más adelante).

- 2.5 Los Tasadores de propiedades, Avaluadores o Valuadores de Activos, son quienes tratan con la disciplina económica especial asociada con la preparación y presentación de tasaciones. Como profesionales, los Tasadores deben satisfacer rigurosas pruebas de capacitación, entrenamiento, competencia y habilidad demostrada. También deben exhibir y mantener un Código de Conducta moral (Ética) y competencia, Normas de práctica profesional y seguir los Principios de Valoración Generalmente Aceptados.
- 2.6 Los precios cambian a lo largo del tiempo como resultado de los efectos generales y específicos de fuerzas económicas y sociales. Las fuerzas generales pueden causar cambios en los niveles generales de precios y en el poder adquisitivo relativo del dinero. Independientemente, las fuerzas específicas, tales como los cambios tecnológicos, pueden generar variaciones en la oferta y demanda y crear cambios significativos en los precios.
- 2.7 En la tasación de bienes raíces se aplican muchos principios conocidos. Se incluyen los principios de oferta y demanda, competencia, sustitución, anticipación o expectación, cambio y otros. Es común a todos estos principios su efecto directo o indirecto sobre el grado de utilidad y productividad de una propiedad. Consecuentemente, se puede afirmar que la utilidad de los bienes raíces refleja el efecto combinado de todas las fuerzas del mercado que tienen alguna influencia sobre el valor de los bienes raíces.

3.0 Conceptos de Bien Raíz, Propiedad y Activo

- 3.1 Se define como bienes raíces o bienes inmuebles al suelo físico y aquellos elementos artificiales que se adhieren al suelo. Es la “cosa” física, tangible que puede verse y tocarse, junto con todas las agregados en, sobre y bajo el suelo. Las leyes locales de cada país establecen las bases para diferenciar los bienes raíces de los bienes muebles. Aún cuando estos conceptos legales no se reconocen en todos los países, se definen aquí para distinguir estos importantes términos y conceptos.
- 3.2 La propiedad inmobiliaria incluye todos los derechos, intereses y beneficios relacionados con la posesión de bienes raíces. Un interés o intereses sobre una propiedad se demuestra normalmente mediante alguna prueba de dominio (por ejemplo, un título o escritura) separada del bien raíz físico. Por lo tanto, la propiedad es un concepto no físico.
- 3.3 La propiedad mobiliaria incluye intereses sobre objetos tangibles e intangibles (corpóreos e incorpóreos) que no son bienes raíces. Los bienes muebles tangibles no están adheridos permanentemente a los bienes raíces y se caracterizan generalmente por su movilidad.
- 3.4 En la terminología contable, los activos son recursos controlados por una empresa como resultado de eventos pasados, de los cuales se puede esperar razonablemente un beneficio futuro. La propiedad de un activo es en sí mismo un intangible. Sin embargo, el activo que se tiene puede ser tangible o intangible.
 - 3.4.1 Los beneficios económicos futuros asociados a un activo pueden llegar a la empresa de muchas formas, por ejemplo, mediante su uso individual o en conjunto con otros activos para producir bienes y servicios que serán vendidos por la empresa, o su intercambio con otros activos, o su uso para cancelar deudas, o a través de su distribución a los propietarios de la empresa. (International Accounting Standards, IAS, F55).

International Valuation Standards Committee

- 3.4.2 Un activo se reconoce en los balances cuando es probable que la empresa perciba sus beneficios económicos futuros y el activo tenga un costo o un valor que pueda ser medido adecuadamente. (IAS, F89)
- 3.5 Las normas internacionales de contabilidad para estados financieros a que se hace referencia en la Norma IVSC 3 distinguen entre activos tangibles e intangibles. Son de particular importancia los siguientes términos y conceptos:
- 3.5.1 *Activo Circulante.* Son activos que no se entienden destinados a un uso continuo en las actividades de la empresa. Por ejemplo, las acciones, los créditos adeudados a la empresa, las inversiones a corto plazo y el efectivo en caja y bancos. En ciertas circunstancias los bienes raíces, normalmente tratados como un activo fijo, pueden tratarse como un activo circulante. Los ejemplos incluyen la tierra o bienes raíces construidos que se mantienen en inventario para su venta.
- 3.5.2 *Activos fijos o durables.* Son activos tangibles e intangibles que caen dentro de las dos amplias categorías siguientes:
- 3.5.2.1 *Propiedades, instalaciones y equipo.* Activos tangibles o físicos que se entienden destinados a su uso de manera continua en las actividades de una empresa incluyendo la tierra, edificios, instalaciones y equipos; y otros tipos de activos, adecuadamente identificados; menos la depreciación acumulada.
- 3.5.2.2 *Otros activos durables.* Activos que no se tienen para usarse de manera continua en las actividades de una empresa, pero que se espera tener en propiedad a largo plazo, incluyendo inversiones, cuentas por cobrar a largo plazo, clientela, nombre comercial, y patentes, marcas y activos similares. Esta categoría incluye tanto activos tangibles o físicos como intangibles. Los *activos intangibles* se consideran propiedades personales, y pueden incluir habilidades de dirección y ventas, clasificación de créditos, *credibilidad*, y una variedad de instrumentos o derechos legales (patentes, marcas comerciales o registradas, franquicias y contratos).
- 3.5.3 Donde se conserven convenciones contables sobre costos históricos o corrientes, se debe diferenciar entre activos operacionales o de inversión. Los activos operacionales se consideran necesarios para las operaciones propias del negocio o empresa. Los activos de inversión pertenecientes a una corporación se estiman extraños a las necesidades operacionales de ella.
- 3.6 La terminología contable difiere en alguna manera de los términos utilizados comúnmente por los Tasadores. Dentro de las clasificaciones discutidas en el párrafo 3, los Tasadores se involucran principalmente con activos fijos. Técnicamente es la propiedad del activo o el derecho de propiedad lo que se valúa más que el activo tangible o intangible en sí mismo. Este concepto distingue entre el concepto económico de tasar un activo objetivamente basándose en su capacidad de ser comprado y vendido en un mercado, de cualquier concepto subjetivo tal como suponer un valor intrínseco u otro Valor ajeno al Mercado. El concepto objetivo de mercado tiene, sin embargo, aplicaciones especiales para tasaciones inmobiliarias limitadas o ajenas al mercado, como se discute en la Norma IVSC 2.
- 3.7 El término “depreciación” se usa en tasación y contabilidad y puede originar confusiones. Para evitar malos entendidos, los Tasadores pueden usar el término “depreciación” o el término “depreciación acumulada” en los métodos de Costo de Reproducción o Reposición para referirse a cualquier pérdida de valor del costo total estimado nuevo. Tales pérdidas pueden considerarse como atribuibles a deterioro físico, obsolescencia funcional (técnica) u obsolescencia económica (externa). El término

“reservas para depreciación” se refiere a deducciones hechas por los auditores como cargos al costo original de los activos bajo la convención de costo histórico de algunos países, independientemente de la base para tales deducciones. Muy importante, para los Tasadores la depreciación acumulada es una función del mercado. Las reservas para depreciación son fruto de una convención contable y no necesariamente reflejan el mercado.

4.0 Precio, Costo, Mercado y Valor.

- 4.1 La imprecisión del lenguaje, particularmente en una comunidad internacional, puede y de hecho lleva a malas interpretaciones y malos entendidos. Esto es particularmente problemático cuando las palabras comúnmente usadas en un idioma también tienen significados específicos en una disciplina dada. Esto sucede con los términos precio, costo, mercado y valor en el sentido en que se usan en la disciplina valuatoria.
- 4.2 Precio es el término usado para designar la cantidad pedida, ofrecida o pagada por un bien o servicio. Es un hecho histórico, sea de conocimiento público o reservado. Debido a las capacidades financieras, motivaciones, o intereses especiales de un determinado comprador y/o vendedor, el precio pagado por los bienes o servicios puede o no tener relación alguna con el valor que pueden asignarle otras personas a esos bienes o servicios. Sin embargo, generalmente el precio es una indicación del valor relativo que el comprador y/o vendedor en cuestión dan a los bienes y servicios en circunstancias particulares.
- 4.3 Costo es el precio pagado por los bienes o servicios o la cantidad requerida para crear o producir el bien o el servicio. Cuando se ha concluido su producción, su costo es un hecho histórico. El precio pagado por un bien o servicio se convierte en el costo para el comprador.
- 4.4 Un mercado es el sistema (y en ocasiones el sitio específico) en el que se intercambian bienes y servicios entre compradores y vendedores mediante mecanismos de precios. El concepto de mercado implica que los bienes y servicios pueden intercambiarse entre compradores y vendedores sin restricciones indebidas a sus actividades. Cada parte responderá a las relaciones de oferta y demanda y otros factores de fijación de precios, de acuerdo a sus propias capacidades y conocimientos, su comprensión de la utilidad relativa de los bienes y/o servicios, y sus necesidades y deseos individuales. Un mercado puede ser local, regional, nacional o internacional.
- 4.5 El Valor es un concepto económico que se refiere al precio más probable al que llegarán compradores y vendedores de un bien o servicio que está disponible para su adquisición. El valor no es un hecho, sino una estimación del precio probable que se pagará por los bienes y servicios en un tiempo dado conforme a una definición específica de valor. El concepto económico de valor refleja la visión que se tiene en un mercado de los beneficios que percibirá el que posee los bienes o recibe los servicios en la fecha efectiva de tasación.
- 4.6 Hay muchos tipos y definiciones asociadas de valor (por ejemplo, vea la Norma IVSC 2). Algunas definiciones de valor son usadas comúnmente en la tasación. Otras se usan en situaciones especiales bajo circunstancias cuidadosamente identificadas e informadas. Es de suma importancia para el uso y comprensión de las tasaciones que el tipo y definición de valor sean explicados claramente, y que sean apropiados para la solicitud de tasación en particular. Un cambio en la definición de valor puede tener un efecto material en los valores que se asignarían a las propiedades.
- 4.7 Los Tasadores Profesionales, quienes poseen el conocimiento íntimo de un mercado, comprenden la interacción de los participantes en el mercado, y son, por lo tanto, capaces de juzgar el precio más probable al que llegarán compradores y vendedores de propiedades en ese mercado, evitan el uso del término "valor" sin calificación, posponiendo al término algún adjetivo que describa el tipo de valor de que se trata. Valor de Mercado (o Valor de Mercado Abierto en algunos países) es el tipo

de valor más común asociado con la tasación de activos y se discute en la Norma IVSC 1. Aún cuando el uso común posiblemente indica que se comprende que se trata del *Valor de Mercado* si no se indica lo contrario, es particularmente importante que el *Valor de Mercado*, o cualquier base de valor usado, se identifique y defina claramente en cada informe de tasaciones.

- 4.8 El concepto de valor contempla una cantidad monetaria asociada a una transacción. Sin embargo, la venta de la propiedad tasada no es una condición requerida para estimar el precio al cual debería venderse si se vendiera en la fecha de tasación bajo las condiciones prescritas en la definición de *Valor de Mercado*.
- 4.9 El *Valor de Mercado* de los bienes inmuebles es una representación del reconocimiento de su utilidad por el mercado más que de su estado físico exclusivamente. La utilidad de los activos para un individuo o una empresa dada puede diferir de la que se reconocería por el mercado o por una industria en particular. Por lo tanto, es necesario que la tasación de activos y la información para efectos contables, según se convenga, que refleja los efectos de la variación de los precios, distinga entre los valores reconocidos en el mercado, los cuales deberían reflejarse en la información financiera, y los tipos de valor ajenos al mercado, que no deberían usarse como base para información financiera. El Costo de Reposición Depreciado (CRD), como se define en la Norma IVSC 2 y como se aplica a propiedades especializadas, es un método alternativo aceptable para llegar a un valor relacionado con el mercado.
- 4.9.1 Consideraciones similares a las expresadas arriba se aplican a la tasación de activos distintos a los bienes raíces. Con excepción de los casos en que el CRD se aplica de manera apropiada, los estados financieros requerirán la aplicación de métodos de *Valor de Mercado* y una clara distinción entre tales métodos y los métodos de *Valor ajenos al Mercado*.
- 4.10 El costo total de una propiedad incluye todos los costos directos e indirectos de su producción. Si el comprador incurre en costos de capital suplementarios después de la adquisición, éstos se agregarán al costo histórico de adquisición para efectos de contabilidad de costos. Dependiendo de la percepción del mercado en cuanto a la utilidad de tales costos, podrán o no reflejarse totalmente en el *Valor de Mercado* de la propiedad.
- 4.11 El término “costo de reposición” puede usarse en diversos contextos en algunos países. En el mercado, es el costo de reemplazar una propiedad con una sustituta igualmente satisfactoria, suponiendo que no existe retraso innecesario alguno. El término también se utiliza al hacer estimaciones de costo. Una estimación de costo de una propiedad puede basarse en una estimación ya sea de costo de reproducción o de costo de reposición. Un *costo de reproducción* es el costo de crear una réplica fiel de la estructura existente, utilizando el mismo diseño y similares materiales de construcción. El *costo de reposición* visualiza la construcción de una estructura de utilidad comparable, empleando el diseño y materiales usados habitualmente en el mercado de edificación actual.

5.0 Valor de Mercado.

- 5.1 El concepto de Valor de Mercado refleja las percepciones y acciones colectivas de un mercado y es la base para tasar la mayoría de los recursos en economías basadas en el mercado. Aún cuando las definiciones precisas pueden variar, el concepto se entiende y aplica habitualmente.
- 5.2 El Valor de Mercado se define como:

La cantidad estimada por la cual, en la fecha de valoración, se intercambiaría voluntariamente una propiedad entre un comprador y un vendedor en una transacción libre después de una comercialización adecuada en la que cada una de las partes ha actuado experimentada, prudentemente y sin presiones.

- 5.3 Es importante insistir en que la estimación de *Valor de Mercado* profesionalmente determinada es una tasación objetiva de los derechos de propiedad identificados con relación a una propiedad específica a una fecha determinada. En esta definición está implícito el concepto de un mercado general que comprende las actividades y motivaciones de muchos participantes más que la visión preconcebida o interesada de un individuo en particular. El *Valor de Mercado* es una estimación respaldada por el mercado que se desarrolla conforme a estas Normas.
- 5.4 La propiedad inmobiliaria se distingue de la mayoría de los bienes y servicios debido al periodo relativamente mayor que se requiere para su comercialización pues es un activo relativamente ilíquido cuando se trata de obtener un precio representativo de su *Valor de Mercado*. Este característica de largo tiempo de exposición, la ausencia de un "mercado inmediato"², y la naturaleza y diversidad de los mercados y propiedades generan la necesidad de Tasadores profesionales y de estas Normas.
- 5.5 En algunos países, el término legal "*Valor Justo de Mercado*" (*Fair Market Value*) es usado como sinónimo de *Valor de Mercado*. El *Valor Justo de Mercado* no debe confundirse con el término contable *Valor Justo* (*Fair Value*). (Véase el párrafo 8.1 más adelante). El IVSC estima que el término *Valor de Mercado* no requiere más calificación y que todos los países deberían tender a cumplir con este uso.

6.0 Mayor y Mejor Uso

- 6.1 El suelo soporta a todas las cosas que existen y, con raras excepciones, tiene una permanencia más allá de la vida de los individuos. Dada la inmovilidad del suelo, cada fracción de bien raíz posee una ubicación única. La permanencia del suelo también implica que normalmente se esperará que sobreviva a los usos y edificaciones que le sean impuestos por las personas.
- 6.1.1 Esta característica de único del suelo determina su utilidad óptima. Cuando se tasa el suelo edificado separadamente de las edificaciones o mejoras a o en el suelo, los principios económicos exigen que las edificaciones o mejoras a o en el suelo se tasan según lo que contribuyan o le resten al valor total de la propiedad. Por lo tanto, el *Valor de Mercado* de la tierra basada en el concepto de "*mayor y mejor uso*" refleja la utilidad y permanencia del suelo en el contexto de un mercado, considerando que las edificaciones constituyen la diferencia entre el valor de la tierra sola y el *Valor de Mercado* del conjunto edificado.
- 6.2 Muchas propiedades se tasan como una combinación de suelo y edificaciones. En tales casos, normalmente el Tasador estimará el *Valor de Mercado* tomando en cuenta el *mayor y mejor uso* de la propiedad edificada.
- 6.3 El *mayor y mejor uso* se define como:
- el uso más probable de una propiedad que es físicamente posible, apropiadamente justificado, legalmente permitido, financieramente factible y que resulta en el valor más alto de la propiedad que se tasa.
- 6.4 Un uso que no es legalmente permitido o físicamente posible no puede considerarse como un *mayor y mejor uso*. No obstante lo cual, un uso que sea legalmente permitido y físicamente posible podrá requerir una explicación del tasador que justifique por qué ese uso es razonablemente probable. Una vez que el análisis establece que uno o más usos son razonablemente probables, se pro-

² En la versión inglesa se emplea el término "spot market", que es familiar para financieros, agentes bursátiles y economistas. N. del T.

cede a probar su factibilidad financiera. El uso que resulte en el valor más alto, conforme a otras pruebas, se considera el mayor y mejor uso.

- 6.5 La aplicación de esta definición permite a los Tasadores evaluar los efectos del deterioro y la obsolescencia en los edificios, las edificaciones más apropiadas para el suelo, la factibilidad de proyectos de rehabilitación y renovación y muchas otras situaciones de tasación.
- 6.6 En los mercados caracterizados por una volatilidad extrema o por desequilibrios severos entre la oferta y la demanda, el mayor y mejor uso de una propiedad puede ser retenerlo para un uso futuro. En otras situaciones, cuando se pueden identificar varios tipos de mayores y mejores usos potenciales, el Tasador discutirá tales usos alternativos y anticipará los niveles de ingresos y gastos futuros. Cuando el uso del suelo y la planificación están en un estado de cambio, el mayor y mejor uso inmediato de una propiedad pueden ser un uso transitorio.
- 6.7 El concepto de mayor y mejor uso es una parte fundamental e integral de las estimaciones de *Valor de Mercado*.

7.0 Utilidad

- 7.1 La utilidad es el criterio clave en la tasación de cualquier propiedad. Los procedimientos empleados en el proceso de tasación tienen el objetivo común de definir y cuantificar el grado de utilidad o capacidad de uso de la propiedad tasada. Este proceso exige diversas interpretaciones del concepto de utilidad.
- 7.2 La *Utilidad* es un término relativo o comparativo más que una condición absoluta. Por ejemplo, la utilidad del suelo agrícola se mide habitualmente por su capacidad productiva. Su valor es función de la cantidad y calidad de los productos que la tierra puede rendir en el sentido agrícola o de la cantidad y calidad de edificios esenciales a la actividad agrícola. Sin embargo, si el suelo tiene otro tipo de desarrollo potencial, su productividad se medirá en cuán productivamente soporta un uso residencial, comercial, industrial o mixto. Consecuentemente, el valor del suelo se establece al evaluar su utilidad en términos de los factores legales, físicos, funcionales, económicos y ambientales que rigen su capacidad productiva.
- 7.3 Fundamentalmente, la tasación se rige por la forma en que una propiedad específica se usa y/o en cómo sería normalmente comercializada en el mercado. Para algunas propiedades, la utilidad óptima se logra si se considera individualmente. Otras tienen mayor utilidad si se consideran como parte de un grupo de propiedades, por ejemplo, propiedades poseídas y dirigidas por una empresa comercial tales como una cadena de multitiendas minoristas, restaurantes de comida rápida, u hoteles. Por lo tanto, debe distinguirse entre la utilidad de una propiedad vista individualmente y cuando se le considera como parte de un grupo. Un Tasador analizará una propiedad desde el punto de vista del mercado, ya sea como una propiedad aislada o como parte de una cartera o conjunto. Normalmente, el tasador estimará e informará el valor de la propiedad como una entidad individual. Si el valor de la propiedad, considerada como parte de un conjunto o cartera, es diferente al valor individual, tal valor se considerará e informará.
- 7.4 Las propiedades aisladas que son autosuficientes normalmente cambian de mano en operaciones independientes sobre bases individuales y se tasan en consecuencia. Si tales propiedades poseyeran un mayor (o menor) valor derivado de una asociación funcional o económica con otras propiedades, tal valor adicional o especial puede analizarse en el proceso de tasación informando lo que corresponda, sea como consecuencia de las observaciones del propio Tasador o conforme a las instrucciones debidamente documentadas de un cliente. Cualquier estimación de valor de este tipo, sin embargo, no deberá representarse como *Valor de Mercado* sin incluir una clara explicación que lo fundamente.

- 7.5 Una propiedad individual puede tener un valor adicional o especial por sobre su valor como una entidad separada debido su asociación física o funcional con una propiedad contigua, perteneciente a terceros, o por su atractivo para un comprador que tenga otros intereses especiales. Es necesario informar el alcance o los montos de tal valor adicional o especial por separado del *Valor de Mercado* determinado de acuerdo a estas normas de tasación.
- 7.6 La utilidad se mide con una perspectiva de largo plazo, generalmente respecto a la vida útil normal de una propiedad particular o un grupo de propiedades. Sin embargo, hay ocasiones en que las propiedades temporalmente pasan a ser redundantes, de alguna otra forma son retiradas de la producción, son adaptadas a un uso o función alternativa, o quizá simplemente se dejan ociosas por un periodo de tiempo. En otras instancias, circunstancias de mercado externas, económicas o políticas, pueden dictar la reducción de la producción por un periodo indefinido de tiempo. En tales circunstancias, las tasaciones requieren de cierto grado de experiencia y entrenamiento especial, y los informes deberán hacerse conforme a las Normas IVSC. De particular importancia es que el Tasador se asegure de explicar clara y totalmente la definición del valor, los datos en que se basa la tasación y la amplitud de las suposiciones o limitaciones (si las hubiere) sobre las que se hace la tasación.
- 7.7 De manera similar, las propiedades pueden no tener un grado de utilidad directamente discernible a la fecha de tasación a causa de factores económicos o externos, por ejemplo, propiedades situadas en regiones remotas, en países que presentan condiciones de mercado volátiles, en países no sujetos a economías de mercado o que están experimentando cambios en su sistema económico. De acuerdo a las Normas IVS para los informes de tasación en tales circunstancias, se requiere explicar clara y totalmente la definición del valor, los datos en que se basa la tasación y la amplitud de las suposiciones o limitaciones (si las hubiere) sobre las que se hace la tasación.
- 7.8 Un efecto común de la inseguridad política o económica es el cambio de utilidad, sea en términos de capacidad o de eficiencia. En tales situaciones la responsabilidad del Tasador es evaluar la expectativa del mercado sobre la duración de tales eventos. Los paros y cierres temporales pueden tener poco o ningún impacto en las propiedades o los valores de los activos, en tanto que la cesación de actividades por periodos prolongados puede resultar en una disminución permanente en el valor. La propiedad o activo tasado deberá verse a la luz de todos los factores internos y externos que influyen en su comportamiento operativo.

8.0 Otros Conceptos Importantes

- 8.1 La expresión *Valor de Mercado* y el término *Valor Justo* que comúnmente aparece en las normas de contabilidad generalmente son compatibles, si no conceptos exactamente equivalentes en cada caso. El *Valor Justo* se define en las Normas Internacionales de Auditoría y en otras normas contables como la cantidad en la que un activo se intercambiaría, o se establecería un pasivo, entre partes dispuestas y bien informadas en una transacción libre. A diferencia de la definición de *Valor de Mercado* explicada en el párrafo 5.2 anterior, el *Valor Justo* en contabilidad no dispone de un tiempo de comercialización adecuado y puede anticipar una venta que ocurra en circunstancias y condiciones diferentes que las que prevalecen en el mercado abierto para la disposición ordenada de los activos. Desde una perspectiva contable, el *Valor Justo* de una propiedad incluida entre los activos de una empresa puede considerar la contribución de la propiedad a la empresa (su valor en uso) (véase IVS 2 para una mayor discusión) y, consecuentemente, sobrepasar el *Valor de Mercado* de la propiedad. El término *Valor Justo* también se usa en algunos países en acciones legales para obtener un acuerdo en las disputas entre las partes, circunstancias no contempladas en la definición de *Valor de Mercado*. Estas incluyen la posibilidad de una venta en situaciones angustiosas de corto plazo u otras circunstancias no contempladas en la definición de *Valor de Mercado*. Sin embargo, en las situaciones en que se concluya que el *Valor Justo* y el *Valor de Mercado* de un bien raíz son equivalentes, el Tasador indicará que el valor estimado satisface ambas definiciones. Para evitar

confusiones y malos entendidos, la estimación de *Valor de Mercado* que haga un Tasador debe incluir una explicación adecuada de la definición de *Valor de Mercado* adoptada y expondrá las suposiciones, términos o condiciones sobre las que se ha hecho la tasación.

- 8.2 *Inmuebles especializados* son aquellos que rara vez, si acaso, se venden salvo como parte del negocio del cual son parte constitutiva. Se puede hacer referencia a tales bienes como activos limitados o ajenos al mercado, dependiendo del grado de especialización de su diseño, configuración o aplicación. El proceso valuatorio puede ser más complejo cuando existe información de mercado limitada o que no es directamente comparable a consideración de los Tasadores. Sin embargo, es responsabilidad del Tasador desarrollar los datos y razonamientos a partir del mercado para fundamentar y/o explicar la conclusión de valor. El método de *Costo de Reposición Depreciado* se aplica comúnmente a los inmuebles especializados aún cuando puede aplicarse cada uno de los métodos de tasación y todos los métodos aplicables deberán considerarse. Donde sea posible, el Tasador determinará el valor de la tierra, las estimaciones de costo y depreciación acumulada a partir de la información de mercado y explicará los fundamentos de su estimación de valor.
- 8.3 No debe confundirse el término *Costo de Reposición Depreciado* (CRD) con los términos *Costo de Reposición* o *Costo Neto Corriente de Reposición*. Estos últimos se refieren al costo en que habría de incurrirse al adquirir en el mercado un activo sustituto igualmente satisfactorio. La definición contable corriente del costo de reposición de un activo es "el costo de adquisición corriente de un activo similar, nuevo o usado, o de una capacidad productiva o de servicio potencial equivalente" (IAS 15) (Nótese el párrafo 4.12 anterior donde el término *costo de reposición* se plantea como una estimación de costo alternativa al *costo de reproducción*). Aún cuando la construcción u otra creación de propiedades sustitutas sea una posibilidad, la medida más normal del costo de reposición es el costo de mercado de adquirir una propiedad sustituta igualmente satisfactoria. En contraste, el CRD se refiere específicamente a un método alternativo, aplicado a propiedades especializadas, para llegar a un valor relacionado con el mercado. El valor obtenido al aplicar el CRD está sujeto al adecuado beneficio económico potencial o potencial de servicio de la empresa derivado del uso de los activos como un todo, una suposición que puede ser aceptada o rechazada. Si, por ejemplo, los directores de la empresa creen que el beneficio económico potencial del negocio es insuficiente para sostener el CRD estimado, pueden adoptar una cifra menor en su contabilidad, convirtiendo efectivamente el CRD estimado en un valor en uso estimado. En una aplicación del CRD donde no hay un mercado activo de donde obtener referencias directas, el Tasador debe repasar el proceso deductivo de alguien que decide cuánto pagar por un activo que opera como parte de una empresa.
- 8.4 El Tasador puede enfrentarse a un problema valuatorio difícil cuando las condiciones normales de mercado han sido alteradas o suspendidas o donde los desequilibrios entre oferta y demanda llevan a precios de mercado que no satisfacen la definición de *Valor de Mercado*. Aplicando el concepto y definición de *Valor de Mercado* y adaptando los datos y razonamiento de mercado al proceso valuatorio, los Tasadores aseguran la relevancia y utilidad de los valores de activos que se consignan en los estados financieros. Conforme la disponibilidad y/o aplicabilidad de la información de mercado disminuyen, el proceso de tasación puede requerir grados mayores de competencia, experiencia y juicio profesional del Tasador y una aplicación más cuidadosa de estas Normas.
- 8.5 Puede requerirse a un Tasador que aplique una definición particular de *Valor de Mercado* para satisfacer requerimientos legales o estatutarios. Si así se requiriese, el Tasador debe hacer una declaración específica del hecho y describir el impacto de cualquier discrepancia sobre el valor estimado. Cuando se encarga un trabajo de acuerdo a las IVS, el término *Valor de Mercado* siempre concordará con la definición IVS.
- 8.6 Todos los informes de tasación deben expresar claramente el propósito y la función de la tasación. Además de otros requisitos en donde se involucre información financiera, el informe debe identificar

específicamente la categoría en que se clasifica cada activo y el fundamento para ello. Cada una debe explicarse de manera explícita.

- 8.7 La contabilidad basada en costos históricos refleja solamente aquellos costos históricos y depreciación acumulada reconocidas bajo los principios generalmente aceptados de contabilidad. Sin embargo, un activo puede tener un *Valor de Mercado* menor o mayor que el costo histórico, sea que tal costo se haya ajustado por depreciación acumulada o no. Desde el punto de vista de una empresa en particular, este costo puede igualar o ser diferente del valor contributivo de ese activo a la empresa. Desde la óptica del mercado, si un activo se crea para su venta, el creador debe ser capaz de vender el activo a un precio que exceda su costo o la actividad no será productiva. Cuando se vende con utilidad, el precio pagado por el comprador se convierte en costo del comprador y la diferencia entre ese costo y el costo en que incurrió el vendedor (incluyendo costos de venta y de posesión) se convierte en la utilidad del vendedor, también conocida como la ganancia en la venta del activo. Bajo ciertas circunstancias, la venta puede realizarse al costo del vendedor o por debajo de éste, pero los principios enunciados más arriba también se aplican a estas situaciones atípicas.
- 8.8 La estimación e información de los valores de propiedades y activos y las observaciones respectivas, son el campo de estas Normas, Guías y Aplicaciones. Cómo han de recopilarse, transmitirse e incorporarse los resultados de las tasaciones a los de otros profesionales es de crucial importancia para los Tasadores. El correcto entendimiento de la terminología es esencial para los Tasadores y para quienes leen sus informes. El uso ponderado de la experiencia y pericia y la correcta aplicación de la metodología son también esenciales. Estas Normas tienen la intención de servir a los objetivos comunes de quienes preparan tasaciones de propiedades y activos y de aquellos que dependen de sus resultados.

9.0 Enfoques de Tasación

- 9.1 Cualquiera sea el tipo de tasación, sea para estimar el Valor de Mercado o un valor definido como ajeno al mercado, requiere que el Tasador aplique una o más aproximaciones al valor. El término "*enfoque de tasación*" se refiere a las metodologías analíticas generalmente aceptadas y que son de uso común. En algunos países estas aproximaciones pueden denominarse como *métodos de tasación*.
- 9.2 Normalmente la tasación basada en el mercado emplea uno o más enfoques de tasación, aplicando el principio de sustitución. Este principio sostiene que una persona prudente no pagaría más por un bien o servicio que el costo de adquisición de otro bien o servicio que lo sustituya en forma igualmente satisfactoria, en ausencia de factores que lo compliquen como tiempo, mayor riesgo u otros inconvenientes. El menor costo de la mejor alternativa, ya sea un sustituto o el original, tiende a establecer el Valor de Mercado.
- 9.3 Los enfoques de tasación incluyen:
- 9.3.1 *Enfoque de Costo*. Este enfoque comparativo considera la posibilidad que, como un sustituto a la compra de una propiedad dada, se podría construir otra que sea una réplica del original u otra que pueda prestar igual utilidad. En el contexto de los bienes raíces, normalmente no se justificaría pagar más por una propiedad dada que el costo de adquisición de un terreno equivalente y construir una estructura alternativa, a menos que estén involucrados un retraso indebido, inconveniencias, y riesgo. En la práctica, el enfoque también incluye una estimación de la depreciación para las propiedades más viejas y/o menos funcionales donde una estimación del costo nuevo excede en forma no razonable el precio probable que se pagaría por la propiedad tasada. En algunos países, el Enfoque de Costo no se aplica necesariamente a las estimaciones de Valor de Mercado; en su lugar, el enfoque de CRD, como un método sustituto aceptable para obtener un valor relacionado con el merca-

do, se aplica en las tasaciones de propiedades especializadas y en localidades donde no se dispone de información de mercado.

- 9.3.2 *Enfoque de Comparación de Ventas*: Este enfoque comparativo considera las ventas de propiedades similares o sustitutas e información referente al mercado, y establece un valor estimado mediante procesos que implican comparaciones. En general, la propiedad a tasar (una propiedad singular) se compara con las ventas de propiedades similares que han sido transadas en el mercado (abierto). Las cotizaciones y ofertas también pueden considerarse.
- 9.3.3 *Enfoque de Capitalización de Ingresos*: Este enfoque comparativo considera la información de ingresos y gastos de la propiedad que se tasa y estima el valor a través de un proceso de capitalización. La capitalización relaciona los ingresos (usualmente un ingreso neto) y un valor tipo definido para convertir una cantidad de ingreso en un valor estimado. Este proceso puede considerar relaciones directas (conocidas como *tasas de capitalización*), *rentas sobre capital* o *tasas de descuento* (que reflejan la medida del retorno de una inversión), o ambas. En general, el principio de sustitución sostiene que el flujo de ingresos que produce el mayor retorno estimado para un nivel dado de riesgo determina el valor más probable.
- 9.4 Las valoraciones "ajenas al mercado" pueden aplicar enfoques similares, pero implican típicamente el uso de información diferente.
- 9.4.1 Una empresa puede aplicar un enfoque de costo para comparar el costo de otros edificios con el costo de un edificio propuesto, de ese modo se asegura el contrato o *mejor beneficio* de una propiedad particular que está en desacuerdo con un mercado sin limitaciones. Esta aplicación se centra en una propiedad particular y el costo puede ser ajeno al mercado.
- 9.4.2 Un propietario de un terreno puede pagar un precio mayor por una propiedad adyacente. Aplicando un enfoque de comparación de ventas para determinar un precio máximo que el propietario está dispuesto a pagar por el terreno adyacente, un Tasador llega a una cifra que bien puede exceder su *Valor de Mercado*. En algunos países, a tal estimación se le llama *Valor Especial para el Comprador*.
- 9.4.3 Un inversionista puede aplicar una tasa de retorno que no sea de mercado y particular sólo a ese inversionista. Aplicando un enfoque de comparación de capitalización de ingresos para determinar el precio que el inversionista está dispuesto a pagar por una inversión en particular basada en la tasa de retorno anticipada del inversionista, un Tasador llega a un Valor de Inversión estimado más que a un *Valor de Mercado*.
- 9.5 El *Costo de Reposición Depreciado (CRD)*, como se expuso en el párrafo 8.3 anterior, es un método sustituto aceptable para llegar a un valor referido al mercado. El método es aplicado comúnmente en situaciones de valoración que implican una propiedad para la cual no hay disponible fácilmente información de mercado, o que dependa del mercado de otra manera, para analizar en el desarrollo de una estimación de Valor de Mercado.
- 9.6 Cada enfoque de valoración tiene métodos alternativos de aplicación. La experiencia y capacitación del Tasador, las normas locales, los requerimientos del mercado y la información disponible se combinan para determinar qué método o métodos se aplicarán. La razón para tener enfoques y métodos alternativos es proveer al Tasador con una serie de procedimientos analíticos los cuales serán en definitiva ponderados y reconciliados en un valor estimado final, que dependerá del tipo de valor involucrado en particular.
- 9.7 En general, los enfoques y métodos de tasación son comunes a virtualmente todos los tipos de tasación, incluyendo propiedades, bienes muebles, negocios e inversiones financieros. Sin embar-

go, la valoración de diferentes tipos de bienes involucra diferentes fuentes de información que reflejan apropiadamente el mercado en el cual la propiedad (y/o servicio o negocio) será tasada. Por ejemplo, los edificios individuales son vendidos y valorados comúnmente en el mercado inmobiliario relevante mientras que los valores de las partes del stock de una compañía inmobiliaria que posee una cierta cantidad de edificios se reflejan valorándolos de acuerdo a su participación en el mercado relevante.

10.0 Resumen

- 10.1 Las IVS intentan facilitar las transacciones de propiedades a través de las fronteras y contribuir a la viabilidad de los mercados globales promoviendo la transparencia en los estados financieros. Se enfatiza el uso de información real y actual de mercado de la cual se pueden deducir juicios profesionales informados con relación a la tasación de propiedades.

Código de Conducta

1.0 Introducción

Para que las Normas Internacionales de Tasación sean operativas, es fundamental que las tasaciones efectuadas de acuerdo a ellas sean proporcionadas por Tasadores Profesionales honestos y competentes, libres de prejuicios o interés personal, cuyos informes sean claros, no tiendan a desorientar y revelen todo aquello que sea esencial para la adecuada comprensión de la tasación. Los Tasadores deben promover y preservar siempre la confianza del público en la profesión de la tasación.

2.0 Alcances

- 2.1 Los tasadores se ciñen a estas Normas por elección o por exigencia que se les impone por ley, reglamentación o mediante las instrucciones de clientes o usuarios potenciales. Una tasación que señale que ha sido realizada conforme a las Normas Internacionales de Tasación obliga al Tasador a acatar este Código de Conducta.
- 2.2 Este Código no tiene ninguna fuerza formal conforme a la ley, ni se pretende que sea algo más que un complemento a las reglas, estatutos y reglamentos de sociedades u organizaciones nacionales que controlan o vigilan la actividad de los Tasadores.
- 2.3 Las tasaciones preparadas bajo estas Normas, normalmente serían aceptables para el usuario final sólo si hubieren sido preparadas por un profesional entrenado, miembro de una cuerpo profesional reconocido que, a su vez, aplica normas de calificación, competencia, experiencia, ética y transparencia en la tasación. En aquellos países en donde aún no existe la infraestructura para una profesión de tasación entrenada y regulada, es responsabilidad primaria de los usuarios asegurarse que los tasadores son competentes y adecuados para encargarse del trabajo.

3.0 Definiciones

- 3.1 **Supuestos** son hipótesis que se toman como ciertas. Los supuestos involucran hechos, condiciones o situaciones que afectan al sujeto de, o enfoque a, una tasación pero que pueden no ser susceptibles o merecedores de verificación. Son cuestiones que, una vez declaradas, deben aceptarse para entender la tasación. Todos los supuestos en que se basa una tasación deben ser razonables.

Todas las tasaciones dependen en alguna proporción de la adopción de supuestos. En particular,

la definición de Valor de Mercado incorpora supuestos para asegurar la consistencia del enfoque y

el Tasador puede necesitar hacer otros supuestos con respecto a hechos que no pueden conocerse o hechos que podrían determinarse.

- 3.2 **Condiciones limitantes** son restricciones que se imponen a las tasaciones.

Las condiciones limitantes pueden ser impuestas:

por los clientes (v. gr., cuando no se permite al tasador investigar a fondo uno o más factores de importancia que pudieran afectar la tasación);

por el Tasador (v. gr., que el cliente no podrá publicar parte o todo el Informe o Certificado de Tasación sin la previa autorización escrita del Tasador en cuanto a la forma y contexto en que habrá de aparecer); o

por virtud de una disposición legal.

- 3.3 **Tasador** es una persona que posee la calificación, habilidad y experiencia necesarios para realizar una tasación. En algunos países, se requiere licencia para que una persona pueda actuar como Tasador.

El Tasador habrá de ser una persona de buena reputación quien:

- ha obtenido un grado apropiado en un centro de enseñanza reconocido, o una calificación académica equivalente;
- tiene experiencia adecuada y es competente en la tasación en el mercado y categoría del activo;
- está consciente de, entiende y emplea correctamente los métodos y técnicas reconocidos que son necesarios para producir una tasación creíble;
- es miembro de un cuerpo profesional de tasación reconocido nacionalmente; y
- se ciñe a todos los requerimientos de este Código de Conducta.

Si, en cualquier País, no se cuenta con los requisitos académicos apropiados, conforme se expresó anteriormente, el Tasador deberá poseer un nivel de capacitación y experiencia suficiente en la tasación y ser ya sea:

miembro de un cuerpo profesional de tasación reconocido nacionalmente, o

ser autorizado por el gobierno o designado por los Tribunales o por una Autoridad de nivel equivalente.

- 3.4 Un **Tasador Interno** es un Tasador que es empleado ya sea de la empresa propietaria de los activos o de la empresa contable responsable de preparar los registros y/o informes financieros de la empresa. Un Tasador Interno generalmente es capaz de satisfacer todos los requisitos de independencia y objetividad profesional que se requieren conforme a este Código de Conducta, pero por razones de presentación pública y reglamentaria puede no siempre ser aceptable para satisfacer el papel de Tasador independiente en ciertos tipos de encomiendas.
- 3.5 Un **Tasador Externo** es un Tasador que no tiene lazos materiales significativos con, o en asociación con los Tasadores de, la empresa cliente, o el sujeto de la encomienda.
- 3.6 Puesto que todos los Tasadores que aceptan encomiendas bajo las Normas Internacionales de Tasación deben satisfacer los requisitos de imparcialidad, objetividad profesional y transparencia que requiere este Código de Conducta, tales Tasadores pueden cumplir con los requerimientos de independencia que conllevan muchas encomiendas. Con algunos clientes, y en ciertos Países, pueden aplicarse restricciones adicionales, por ley o reglamentación, al término Tasador Independiente bajo

circunstancias específicas. No es el propósito de este Código definir diferentes grados de independencia más allá de la norma de independencia que ya establecida en este Código.

4.0 Ética

Los Tasadores deberán mantener en todo tiempo altas normas de honestidad e integridad y desarrollar sus actividades de manera tal que no obre en detrimento de sus clientes, del público, de su profesión o de su respectivo cuerpo profesional de tasación nacional.

4.1 *Integridad*

- 4.1.1 Un Tasador no deberá actuar en forma engañosa o fraudulenta.
- 4.1.2 Un Tasador no deberá desarrollar y comunicar, a sabiendas, un informe que contenga opiniones o análisis falsos, imprecisos o parciales.
- 4.1.3 Un Tasador no deberá contribuir a, o participar en, un servicio de tasación que otros tasadores razonables no considerarían justificados.
- 4.1.4 Un Tasador debe actuar legalmente y acatar las leyes y reglamentos del País en que practique o en donde se lleva a cabo la encomienda.
- 4.1.5 Un tasador no debe aceptar, o sabiéndolo dejar pasar, interpretaciones erróneas sobre una calificación profesional que no posee.
- 4.1.6 Un Tasador no deberá utilizar, a sabiendas, títulos falsos, engañosos o exagerados o anunciarse en un esfuerzo para obtener encomiendas de trabajo.
- 4.1.7 Un Tasador deberá asegurarse que toda persona de su equipo o subordinado que lo auxilie en la encomienda se adhiera a este Código de Conducta.

4.2 *Conflictos de Interés*

- 4.2.1 Un Tasador no deberá trabajar para dos o más partes en el mismo asunto, salvo con el consentimiento escrito de todos los involucrados.
- 4.2.2 Un Tasador debe tomar todas las precauciones razonables para asegurar que no surjan conflictos de deber entre los intereses de sus clientes y los de otros clientes, el tasador, su oficina, parientes, amigos y asociados. Los conflictos potenciales deberán revelarse por escrito antes de aceptar las instrucciones. Cualesquiera conflictos de este tipo que surjan después deberán revelarse de inmediato. Si tales conflictos llaman la atención del Tasador después de concluir la tasación, deberá revelarse dentro de un tiempo razonable.

4.3 *Confidencialidad*

- 4.3.1 Un Tasador debe en todo tiempo tratar los asuntos del cliente con la adecuada discreción y confidencialidad.
- 4.3.2 Un Tasador no debe revelar información sensible de hechos obtenida de un cliente, o revelar los resultados de una encomienda preparada para un cliente, a ninguna persona diversa de aquellas específicamente autorizadas por el cliente excepto cuando legalmente se requiera hacerlo en situaciones en las que el Tasador debe cumplir con ciertos procedimientos casijudiciales dentro de una organización profesional nacional de la cual el Tasador es miembro.

4.4 *Imparcialidad*

- 4.4.1 Un Tasador debe realizar sus encomiendas con la más estricta independencia, objetividad e imparcialidad y sin atender a intereses personales.
- 4.4.2 Un tasador no debe aceptar una encomienda que incluya informar sobre opiniones y conclusiones predeterminadas.
- 4.4.3 Los honorarios relacionados con una encomienda no deben depender del resultado predeterminado de cualquier tasación u otro consejo objetivo e independiente contenido en el informe.
- 4.4.4 Un tasador no debe apoyarse en información crítica proporcionada por un cliente, o por cualquier otra persona, sin la adecuada calificación o confirmación de una fuente independiente salvo que la naturaleza y amplitud de tal dependencia quede especificada como una condición limitante.
- 4.4.5 Un tasador no debe aceptar una encomienda para informar sobre condiciones hipotéticas supuestas que es improbable se realicen en un marco de tiempo razonable.
- 4.4.6 Se puede informar con base en condiciones hipotéticas que constituyen una posibilidad razonable siempre que vayan acompañadas de una discusión de la posibilidad de cumplirse la hipótesis y una consideración de valor que refleje la situación real que prevalece, v. g., una situación en la que un cliente quiere saber el valor de la tierra que está por descontaminarse.
- 4.4.7 Un tasador no deberá usar o apoyarse en conclusiones no respaldadas que se basen en prejuicios de ninguna especie, o informar conclusiones que reflejen una opinión de que tal prejuicio es necesario para mantener o maximizar el valor.
- 4.4.8 Al revisar un informe de otro Tasador, un tasador deberá exhibir un juicio imparcial y justificar sus razones para concordar o discrepar con las conclusiones del informe.

5.0 Competencia

Un Tasador debe poseer los conocimientos, habilidad y experiencia para completar el trabajo eficientemente conforme a un estándar profesional aceptable. Sólo aquellos Tasadores que satisfagan la definición de Tasador citada en Definiciones (párrafo 3.3 previo) deberán asumir una encomienda en consonancia con estas Normas.

5.1 *Aceptación de las Instrucciones*

- 5.1.1 Antes de aceptar una encomienda o formalizar un convenio para realizar cualquier encomienda, un Tasador debe identificar apropiadamente el problema a resolver y tener certeza de poseer los conocimientos y experiencia, o en el caso de una encomienda en el extranjero, ser capaz de asociarse con un profesional que posea la experiencia y conocimientos del mercado, lenguaje y legislación para completar la encomienda de manera competente.

5.2 *Ayuda Externa*

- 5.2.1 Al contratar servicios de apoyo externo necesarios para complementar las aptitudes propias del Tasador, primeramente debe establecerse que aquellos que apoyarán cuentan con las habilidades principios éticos requeridos.

International Valuation Standards Committee

- 5.2.2 Debe obtenerse el consentimiento de los clientes cuando se requiera asistencia externa, y se revelará en el informe del Tasador su identidad y la amplitud de su contribución.

5.3 *Eficiencia y Diligencia*

- 5.3.1 El Tasador debe actuar con prontitud y eficientemente en el cumplimiento de las instrucciones de su cliente y debe mantenerlo informado del avance de su trabajo.
- 5.3.2 Deben rechazarse las instrucciones cuando las circunstancias impidan una investigación suficientemente diligente y comprometan la calidad y terminación del trabajo dentro de un plazo razonable.
- 5.3.3 Antes de informar la tasación, deben recibirse instrucciones escritas del cliente y/o confirmadas por escrito por el tasador con suficiente detalle para evitar cualquier error de interpretación.
- 5.3.4 El Tasador debe hacer exámenes e investigaciones diligentes para asegurar que la información a analizar en la tasación es correcta y se puede confiar en ella.
- 5.3.5 El Tasador debe preparar un archivo por cada encomienda la que, a su término, debe contener una copia fiel, en papel o en forma electrónica (debidamente respaldada), de todos los informes escritos, correspondencia y memoranda más las notas necesarias para substanciar sus opiniones por la vía del examen, comparación objetiva, deducciones y cálculos.
- 5.3.6 El archivo por cada encomienda deberá conservarse por un periodo de a lo menos cinco años después de terminado el trabajo.

6.0 Transparencia

Es esencial que los Tasadores desarrollen y comuniquen sus análisis, opiniones y conclusiones a los usuarios de sus servicios mediante informes significativos, no desorientadores y que revelen todo aquello que pueda considerarse que afecta a la objetividad.

- 6.1 El informe de tasación debe exponer una descripción clara y precisa del alcance de la encomienda, su propósito y uso proyectado, revelando cualesquiera suposiciones, escenarios hipotéticos o condiciones limitantes que afecten directamente la valoración y, donde sea apropiado, indicando su efecto sobre el valor.
- 6.2 El informe de tasación debe proveer suficiente información para describir el trabajo realizado, las conclusiones logradas y el contexto en el cual se obtuvieron.
- 6.3 El Tasador debe informar cualquier asociación directa o indirecta, personal o empresarial, con la propiedad o compañía que es sujeto de cualquier encomienda y que pudiera dar lugar a un conflicto de interés potencial.
- 6.4 Cuando un Tasador actúa como Tasador Interno, debe revelarse en el informe de tasación la relación con la entidad que controla el activo.
- 6.5 Cuando un Tasador que actúa como Tasador Externo pero que también ha trabajado para el cliente recibiendo algún sueldo de él, debe informarse tal relación para evitar que un tercero que tenga que confiar en la tasación puede considerar que ello compromete la objetividad del tasador.
- 6.6 Cualesquiera limitaciones a la calidad del servicio que es capaz de proporcionar el tasador deben revelarse, sea que esto se deba a limitaciones externamente impuestas o sean imputables al tasa-

dor o a la encomienda. En caso de que el tasador haya requerido apoyo externo debe revelar la identidad, amplitud y naturaleza de tal asistencia.

- 6.7 El Tasador debe establecer una restricción contra la publicación de una tasación o sus resultados sin su consentimiento, en forma tal que el Tasador mantenga un cierto control sobre la forma y el contexto en el cual se revelan públicamente sus tasaciones.
- 6.8 El Tasador debe revelar cualesquiera desviaciones con respecto a las Normas Internacionales de Tasación.
- 6.8.1 Las Normas se formulan para la generalidad de las situaciones y no pueden prever cada eventualidad. Habrá ocasiones en que es inevitable la desviación con respecto a las Normas. Cuando surjan tales situaciones, es improbable que ello constituya una violación a estas Normas, siempre que la desviación sea razonable, se cumpla con los principios de ética y competencia, y se explique la razón para tal desviación en el informe.

7.0 Informe de los Valores

Las encomiendas de tasación pueden referirse a una o más propiedades. El estilo del informe de tasación debe adecuarse a la naturaleza de la encomienda y las necesidades del cliente, cumpliendo con un cierto mínimo de requisitos en cuanto a contenido.

- 7.1 Este párrafo establece el contenido mínimo de cualquier informe o certificado. Los siguientes puntos deben incluirse:
- identificación del Tasador y fecha del informe;
 - instrucciones, fecha, propósito y uso proyectado de la tasación;
 - bases de la tasación, incluyendo tipo y definición de valor;
 - identificación, régimen de propiedad o posesión y ubicación(es) de los intereses a tasar;
 - fecha y amplitud de las inspecciones;
 - cualesquiera supuestos y condiciones limitantes;
 - referencias a la aplicabilidad de estas Normas y cualesquiera revelaciones que se requieran;
 - firma del tasador; y
 - certificación específica por el Tasador en la forma prescrita como se requiera en algunos Países.
- 7.2 Cuando se informa sobre una propiedad individual o compleja, será apropiado que el informe entre en mayor detalle sobre los datos en los que se basa la tasación y el razonamiento que respalda las conclusiones. Cuando el informe se formula con relación a portafolio de propiedades para uso en una función de auditoría, el nivel de información detallada requerida para cada propiedad dentro del portafolio puede ser menos extenso.
- 7.3 Esta sección no debe entenderse que representa las inspecciones, investigación y análisis necesarios para efectuar una tasación apropiada, sino solamente el mínimo que debe presentarse en el informe.

Introducción a las Normas Internacionales de Valoración 1 y 2

Valores basados en el Mercado y ajenos al Mercado

1.0 Introducción

En el nivel más fundamental, el valor es creado y sostenido por la interrelación de cuatro factores que están asociados con cualquier producto, servicio o mercadería (*commodity*). Estos son *utilidad*, *escasez*, *deseo* y *poder adquisitivo*.

- 1.1 El funcionamiento del principio económico de oferta y demanda refleja la compleja interacción de los cuatro factores del valor. La oferta de un bien o servicio es afectada por su utilidad y deseabilidad. La disponibilidad de los bienes y servicios es limitada por su escasez y las restricciones efectivas al poder adquisitivo de los consumidores probables. La demanda de un bien y servicio es, asimismo, creada por su utilidad, influenciada por su escasez y deseabilidad, y restringida por los límites al poder adquisitivo.
- 1.2 La utilidad por la cual un bien o servicio es producido y la escasez, o disponibilidad limitada, de un bien o servicio son generalmente considerados *factores relacionados con la oferta*. Las preferencias de los consumidores y el poder adquisitivo, los cuales reflejan el deseo por un bien o servicio y define la razonabilidad del ítem, son generalmente considerados *factores relacionados con la demanda*.

2.0 Mercados

Un mercado es un sistema (o ambiente) en el que se intercambian bienes y servicios entre compradores y vendedores mediante mecanismos de precios. El concepto de mercado implica la capacidad de los compradores y vendedores para ejercer sus actividades sin restricciones.

- 2.1 El *principio de oferta y demanda* establece que el precio de un bien, servicio, o *commodity* varía inversamente con la oferta del ítem y directamente con la demanda por él.
- 2.2 En los mercados inmobiliarios, la *oferta* representa la cantidad de propiedades que están disponibles para la venta o arriendo a diferentes precios en un mercado dado con un periodo de tiempo dado, asumiendo que los costos de producción y mano de obra permanecen constantes.
- 2.3 La demanda constituye el número de posibles compradores o arrendatarios que buscan tipos específicos de propiedades a diferentes precios en un mercado dado con un periodo de tiempo dado, asumiendo que otros factores tales como la población, los ingresos, los precios futuros y las preferencias de los consumidores permanecen constantes.

3.0 Precio, Costo y Valor

Las distinciones entre precio, costo, y valor ya han sido discutidas previamente (vea la sección 4.0 de Conceptos y Principios). Estas distinciones terminológicas son importantes en la operación de los mercados a causa de las relaciones funcionales específicas que cada uno describe, es decir, el precio se refiere al intercambio real de un bien o servicio; el costo refleja los gastos de producir el bien o servicio; el valor representa el precio más probable al que concluirán compradores y vendedores de un bien o servicio que está disponible para su adquisición.

International Valuation Standards Committee

- 3.1 El *precio* es un concepto que se refiere al intercambio de un bien, servicio, o *commodity*. Precio es la cantidad pedida, ofrecida o pagada por el ítem. Una vez que el intercambio ha concluido, el precio, ya sea de conocimiento público o no, pasa a ser un hecho histórico. El precio pagado representa la intersección de las curvas de la oferta y la demanda.
- 3.2 El costo es un concepto relativo a la producción, a diferencia del intercambio, y se define como la cantidad de dinero requerida para crear o producir un bien, servicio, o *commodity*. Una vez que el bien está terminado o el servicio prestado, su costo pasa a ser un hecho histórico.
- 3.3 El concepto de Valor se refiere al precio más probable al que llegarán compradores y vendedores de un bien o servicio que está disponible para su adquisición. El valor establece el precio hipotético, o ideal, más probable que los compradores y vendedores determinarán por el bien o servicio. Así, el valor no es un hecho, sino una estimación del precio probable que se pagará por los bienes y servicios en un tiempo dado.
- 3.4 Además de la capacidad de ser comprado o vendido por los participantes en el mercado, es decir, compradores y vendedores, el valor de un bien o servicio puede derivar de la utilidad económica alternativa o función asociada con él o puede reflejar condiciones de mercado atípicas o inusuales.
 - 3.4.1 Los poseedores de una propiedad con un negocio o empresa en marcha, los inversionistas inmobiliarios, las compañías aseguradoras de la propiedad, los tasadores o inspectores tributarios, los liquidadores y síndicos, y los compradores especiales o atípicamente motivados pueden asignar valores diferentes a la misma propiedad por razones igualmente racionales y válidas.
 - 3.4.2 Se han desarrollado definiciones especiales de valor que ofrecen una perspectiva sobre los valores alternativos que pueden asignarse a un bien o servicio. El uso del término *valor*, por lo tanto, siempre será calificado por la definición particular que se aplique.

4.0 Bases del Valor de Mercado y ajenas al Mercado

El concepto de *Valor de Mercado* está ligado a las percepciones y comportamiento colectivo de los participantes en el mercado. Reconoce diversos factores que pueden influir en las transacciones en un mercado, y los distingue de otras consideraciones intrínsecas o ajenas al mercado que afectan al valor.

- 4.1 Las valoraciones de propiedades basadas en el mercado asumen la operación de un mercado en el cual las transacciones ocurren sin restricciones causadas por fuerzas ajenas al mercado.
 - 4.1.1 Las valoraciones basadas en el mercado deben identificar e incluir la definición de *Valor de Mercado* usada en la tasación.
 - 4.1.2 Las valoraciones basadas en el mercado deben determinar el *mayor y mejor uso*, o uso más probable, del inmueble, el cual es un determinante significativo de su valor.
 - 4.1.3 Las valoraciones basadas en el mercado se desarrollan a partir de información específica de el (los) mercado(s) apropiado(s), mediante métodos y procedimientos que tratan de reflejar los procesos deductivos de los participantes en esos mercados.
 - 4.1.4 Las valoraciones basadas en el mercado se realizan aplicando las aproximaciones al *valor de costo*, *comparación de ventas* y *capitalización de ingresos*. La información y criterios empleados en cada una de estas aproximaciones debe derivar del mercado. Dependiendo

International Valuation Standards Committee

de su aplicación, el enfoque de costo puede o no producir una estimación de *Valor de Mercado*.

4.2 Las valoraciones de propiedades no basadas en el mercado usan métodos que consideran la utilidad económica o funciones de un activo, más que su capacidad de ser comprado y vendido por los participantes del mercado, o el efecto de condiciones de mercado atípicas o inusuales.

4.2.1 Las valoraciones no basadas en el mercado deben incluir la definición de valor usada en la tasación, por ejemplo,

valor en uso, valor de negocio en marcha, valor de inversión, valor asegurable, valor fiscal o tributario, valor de rescate, valor de liquidación, o valor especial.

El informe de tasación debe asegurar que tal valor definido no sea interpretado como *Valor de Mercado*.

4.2.2 El Costo de Reposición Depreciado (CRD) es un método sustituto aceptable usado en estados financieros para deducir un valor referido al mercado para propósitos especiales o propiedades de mercado limitado.

4.2.3 Las valoraciones no basadas en el mercado deben emplear procedimientos apropiados y analizar suficiente información para producir una estimación razonable del valor.

Normas Internacionales de Valoración - IVS 1

Norma 1 - El Valor de Mercado como Base de Tasación

Esta Norma debe leerse en el contexto del material de respaldo y guías de aplicación contenidas en el Capítulo de Conceptos y Principios Generales de Tasación.

1.0 Introducción

- 1.1 El objetivo de esta Norma es proporcionar una definición común de *Valor de Mercado*. Esta Norma también explica los criterios generales relacionados con esta definición y su aplicación en la tasación de bienes cuando el propósito y función de la tasación es la estimación del *Valor de Mercado*.
- 1.2 El *Valor de Mercado* es una representación del valor de cambio o del importe que un bien produciría si se ofreciese para la venta en el mercado (abierto) en la fecha de tasación bajo circunstancias que satisficieran los requisitos de la definición de Valor de Mercado. Para estimar el Valor de Mercado, un Tasador debe estimar primero el mayor y mejor uso o el uso más probable (ver los Conceptos y Principios Generales de Tasación de IVSC, párr. 6.3, 6.4, 6.5). Ese uso puede ser para el uso actual de la propiedad o para algún uso alternativo. Estas determinaciones se hacen a partir de evidencias del mercado.
- 1.3 El Valor de Mercado se estima mediante la aplicación de métodos y procedimientos de tasación que reflejan la naturaleza del bien y las circunstancias más probables bajo las cuales ese bien se comercializaría en el mercado (abierto). Los métodos más comunes para estimar el Valor de Mercado incluyen el Método de Costo, el Método de Comparación de Ventas y el Método de Ingresos Capitalizados, incluyendo el análisis de Flujo de Caja Descontado.
- 1.4 El Método de Costo tiene dos aplicaciones posibles, una que puede usarse en estimaciones de Valor de Mercado y otras que resultan en un valor ajeno al mercado. Cuando se aplica el Método de Costo a estimaciones de Valor de Mercado todos los elementos del método se derivan de evidencias obtenidas en el mercado (abierto).
- 1.5 Todos los métodos de medición, técnicas y procedimientos de Valor de Mercado, si son aplicables y se aplican apropiada y correctamente, conducen a una expresión común de Valor de Mercado cuando se basan en criterios derivados del mercado. Los costos de construcción y la depreciación deberán determinarse mediante referencias a un análisis de estimación de costo y depreciación acumulada basado en el mercado. La Comparación de Ventas u otros métodos de comparación de mercado deben surgir de observaciones de mercado. El Método de Ingresos Capitalizados, incluyendo el análisis de Flujo de Caja Descontado, deberán basarse en flujos de caja determinados por el mercado y en tasas de retorno derivadas del mercado. Aún cuando la disponibilidad de datos y las circunstancias relacionadas con el mercado o con el activo mismo determinarán cuáles son los métodos de tasación más pertinentes y apropiados, el resultado de usar cualquiera de los procedimientos señalados será el Valor de Mercado si cada método se basa en datos derivados del mercado.
- 1.6 La manera en que el bien se comercializaría normalmente en el mercado (abierto) distingue la aplicabilidad de los diferentes métodos o procedimientos para estimar el Valor de Mercado. Cuando se basa en información de mercado, cada método es un método comparativo. En cada situación valuatoria uno o más métodos son generalmente representativos de las actividades del mercado (abierto).

El Tasador habrá de considerar cada uno de los métodos en toda petición de Valor de Mercado y determinará cuáles de ellos son los más apropiados.

2.0 Alcance

- 2.1 Esta Norma IVS 1 es aplicable al Valor de Mercado de los bienes, normalmente bienes inmuebles y elementos relacionados. Exige que el bien bajo consideración se visualice como si estuviese ofrecido en venta en el mercado (abierto), en contraste con ser valorado como parte de un negocio en marcha o para otros fines.

3.0 Definiciones

- 3.1 Valor de Mercado, para los efectos de esta Norma, se define como sigue:

Valor de mercado es la cantidad estimada por la cual, en la fecha de valoración, se intercambiaría voluntariamente una propiedad entre un comprador y un vendedor en una transacción libre después de una comercialización adecuada en la que cada una de las partes ha actuado experimentada, prudentemente y sin presiones.

- 3.2 El término "propiedad" se utiliza porque es el objeto de estas Normas. Sin embargo, puede sustituirse por los términos "bien" o "activo" para la aplicación general de la definición. Cada elemento de la definición tiene su propio marco conceptual.

3.2.1 **"la cantidad estimada ..."**: precio expresado en términos de dinero que se puede pagar por la propiedad en una transacción de mercado libre. El valor de mercado se mide como el precio más probable que razonablemente se puede obtener en el mercado en la fecha de la valoración. Es el mejor precio que razonablemente puede obtener el vendedor y el más ventajoso que razonablemente puede obtener el comprador. Excluye específicamente un precio estimado excesivamente alto o bajo debido a condiciones o circunstancias especiales, como una financiación atípica, acuerdos de venta y arrendamiento al vendedor (sale and leaseback), consideraciones o concesiones otorgadas por alguien relacionado con la venta o cualquier elemento de valor especial³ (como se define en la Norma IVSC 2, párr. 3.11).

3.2.2 **"... se intercambiaría ... una propiedad ..."**: el valor de una propiedad es una cantidad estimada y no un precio de venta real o predeterminado. Es el precio al cual el mercado espera que se concluya una transacción, que reúne todos los demás elementos de la definición de valor de mercado, en la fecha de valoración.

3.2.3 **"... en la fecha de valoración"**: puesto que los mercados y las condiciones del mercado pueden cambiar, el precio calculado puede ser incorrecto o inadecuado para otro momento. La valoración reflejará el estado del mercado real y sus circunstancias en la fecha efectiva de la valoración y no en cualquier otra fecha pasada o futura. La definición supone también la simultaneidad entre el intercambio y la conclusión del contrato de venta sin ninguna variación de precio, la cual, por otra parte, puede suceder en una transacción de valor de mercado.

³ Se refiere a un elemento extraordinario cuyo valor está por encima del valor de mercado. El Valor Especial puede surgir, por ejemplo, por una relación física, funcional o económica de una propiedad con algún otro inmueble, como por ejemplo con una propiedad colindante. Es un incremento de valor que puede interesar a un determinado propietario o usuario de la propiedad o a un futuro propietario o usuario, es decir a un comprador con un interés especial, más que al mercado en general. El tasador debe garantizar la diferenciación entre estos criterios y el de valor de mercado, dejando clara cualquier consideración previa.

- 3.2.4 **"... voluntariamente ... entre un comprador ..."**: se refiere a alguien que desea comprar pero no está obligado a hacerlo. Este comprador no se ve apremiado ni está determinado a comprar a cualquier precio. Se trata también de un comprador que compra de acuerdo con la realidad del mercado actual y con las expectativas reales del mercado y no basándose en un mercado hipotético o imaginario cuya existencia no puede demostrarse o predecirse. El comprador mencionado no pagaría un precio superior al que exige el mercado. El propietario actual del bien es parte del "mercado". Un tasador no puede hacer suposiciones poco realistas respecto a las condiciones de mercado o suponer un valor de mercado superior al que razonablemente podría obtenerse.
- 3.2.5 **"... voluntariamente ... un vendedor ..."**: Un vendedor voluntario es aquel que no está ansioso ni forzado a vender a cualquier precio ni está dispuesto a hacerlo a un precio que no se considere razonable en el mercado actual. El vendedor voluntario desea vender la propiedad según los términos del mercado al mejor precio que pueda obtener en el mercado libre después de una adecuada comercialización, sea cual sea este precio. Las circunstancias de hecho del propietario real no forman parte de estas consideraciones ya que el "vendedor voluntario" es un propietario hipotético.
- 3.2.6 **"... en una transacción libre ..."**: aquella que tiene lugar entre partes que no tienen una relación particular o especial entre sí (por ejemplo, entre la casa matriz y sus filiales, entre el propietario y el arrendatario) que pueda hacer que el precio no sea característico del mercado o que sea excesivo debido a algún elemento de valor especial. Una transacción según el valor de mercado se supone entre partes no relacionadas y que actúan independientemente.
- 3.2.7 **"... después de una adecuada comercialización ..."**: la propiedad se ofrecería al mercado del modo más adecuado para que se produjera su venta al mejor precio que razonablemente pudiera obtenerse de acuerdo con la definición de mercado. El tiempo durante el cual se ofrece varía según las condiciones de mercado,⁴ pero debe ser el suficiente para permitir que el bien atraiga la atención de un número adecuado de potenciales compradores. El período de oferta es anterior a la fecha de valoración.
- 3.2.8 **"... en la que cada una de las partes ha actuado experimentada y prudentemente ..."**: presupone que tanto el comprador voluntario como el vendedor voluntario están razonablemente informados respecto a la naturaleza y características de la propiedad, de su uso tanto actual como posible, y del estado del mercado en la fecha de valoración. Se presume que cada uno actúa en interés propio y con el conocimiento y la prudencia necesarios para buscar el mejor precio para sus respectivas posiciones en la transacción. La prudencia se estima en relación al estado del mercado en la fecha de valoración, no con la ventaja de la visión retrospectiva en una fecha posterior. No es necesariamente imprudente que un vendedor venda una propiedad en un mercado con precios a la baja cuyo nivel es más bajo que el de mercados anteriores. En estos casos, al igual que en otras situaciones de compra y de venta en un mercado de precios cambiantes, el comprador o vendedor prudentes actuarán de acuerdo con la mejor información de mercado disponible en el momento.
- 3.2.9 **"... y sin presiones"**: establece que cada una de las partes desea llevar a cabo la transacción pero ninguna está ni obligada, ni indebidamente forzada a hacerlo.⁵

⁴ Dependiendo del tipo y clase de propiedad, terreno y construcciones.

⁵ El valor de mercado se entiende como el valor estimado sin considerar los costes de la compra o de la venta y sin compensación por ningún impuesto asociado.

4.0 Relación con las Normas de Contabilidad

- 4.1 La tasación para estados financieros, en la cual se centra la IVA 1 (International Valuation Application), debe leerse en conjunto con esta Norma.
- 4.2 Hay numerosos ejemplos de términos que usan indistintamente los Tasadores y los Auditores. Algunos se prestan a malos entendidos y posibles abusos en las Normas. La Norma IVS 1 define Valor de Mercado y discute conceptos generales de las normas de Valor de Mercado. Otros términos importantes se definen en las Normas IVSC 1 y 2 y contribuyen a los requisitos más específicos expuestos en la IVA 1, Tasación para Estados Financieros.
- 4.3 El *Valor de Mercado* de una propiedad se basa en el *mayor y mejor uso* de la propiedad.
- 4.4 El Valor de Mercado es la base de tasación para inmuebles no especializados que se valoran en

-
-

International Valuation Standards Committee

- 5.1.1 Exponer la valoración completa e inteligiblemente de manera que no resulte desorientadora.
- 5.1.2 Proporcionar suficiente información para permitir un completo entendimiento de sus datos, razonamiento, análisis y conclusiones a quienes lean o se apoyen en el informe.
- 5.1.3 Enunciar cualesquiera suposiciones o condiciones limitantes sobre las cuales se haya basado la tasación.
- 5.1.4 Identificar y describir claramente el bien valuado, y los términos en los cuales fue inspeccionada la propiedad.
- 5.1.5 Identificar el derecho o los derechos que se valoran.
- 5.1.6 Definir el valor que se estima y enunciar el propósito y uso propuesto de la tasación, la fecha efectiva de la tasación y la fecha del informe.
- 5.1.7 Explicar total y completamente las bases de tasación aplicadas y las razones para su aplicación y conclusiones.
- 5.1.8 Incluir una Certificación del Valor firmada o un Certificado de la objetividad del tasador, colaboraciones profesionales, imparcialidad, carencia de dependencia de los honorarios u otra compensación, así como de la aplicabilidad de las Normas y otra información que sea pertinente revelar.

6.0 Discusión

- 6.1 El concepto y la definición de Valor de Mercado son fundamentales para todo el ejercicio de la tasación. Un breve resumen de los fundamentos económicos y procesales esenciales se expone en los Conceptos y Principios Generales de Tasación sobre los que se basan estas Normas.
- 6.2 El concepto de Valor de Mercado no depende de que se realice una transacción real en la fecha de tasación. Más bien, el Valor de Mercado es una estimación del precio que se debería obtener en una venta a la fecha de tasación bajo las condiciones de la definición de Valor de Mercado. El Valor de Mercado es una representación del precio que un vendedor y un comprador acordarían a esa fecha bajo la definición de Valor de Mercado, habiendo tenido cada uno, previamente, tiempo para investigar otras oportunidades y alternativas de mercado, no obstante el hecho de que pudiera tomar algún tiempo para preparar contratos formales y la documentación necesaria para el cierre de la operación.
- 6.3 El concepto de *Valor de Mercado* presume un precio negociado en un mercado abierto y competitivo, circunstancia que ocasionalmente da lugar al uso del adjetivo "abierto" después de las palabras "*Valor de Mercado*". Las palabras "abierto" y "competitivo" no tienen significado absoluto. El mercado para un activo podría ser un mercado internacional o un mercado local. El mercado podría consistir en numerosos vendedores y compradores o caracterizarse por un número limitado de participantes. El mercado en el que se expone el activo para su venta no es, por definición, un mercado restringido o constreñido. Expuesto de otra manera, la omisión de la palabra "abierto" no indica que la transacción sería privada o cerrada.
- 6.4 Las tasaciones de mercado se basan generalmente en información de bienes comparables. El proceso de tasación requiere que el Tasador realice investigaciones adecuadas y pertinentes, para llevar a cabo un análisis competente y derive en juicios informados y sostenibles. En estos procesos los Tasadores no aceptarán datos sin verificación, y deben considerar todas las evidencias, tendencias, operaciones comparables y demás información pertinente del mercado. En donde las informa-

- ciones de mercado son limitadas o esencialmente no existen (como por ejemplo con ciertos bienes especializados), el Tasador debe informar la situación de manera adecuada y estipular si la estimación resulta de alguna manera afectada por lo inadecuado de los datos. Todas las tasaciones exigen que el Tasador emplee su juicio, pero los informes deben señalar si el Tasador basa la estimación de Valor de Mercado en pruebas de mercado o si más bien se basa en el criterio del Tasador, dada la naturaleza del bien y la falta de datos comparables de mercado.
- 6.5 Debido a que el cambio de las condiciones es característico de los mercados, el Tasador debe considerar si la información disponible refleja y responde al criterio de Valor de Mercado.
- 6.5.1 Los periodos de cambios rápidos en las condiciones de mercado se tipifican por la rápida variabilidad de los precios, condición a la que comúnmente se hace referencia como un *desequilibrio*. Un periodo de *desequilibrio* puede alargarse durante varios años y constituirse en la condición de los mercados actual y futuro previsible. En otras circunstancias, los cambios económicos rápidos pueden dar lugar a datos erráticos de mercado. En donde algunas ventas estén fuera de la línea de mercado, el Tasador generalmente les concederá menos peso. Puede que aún sea posible para el Tasador juzgar en dónde se ubica el nivel realista del mercado basándose en los datos disponibles. Los precios de transacciones individuales pueden no ser una prueba del *Valor de Mercado*, pero el análisis de tales datos de mercado debe tomarse en consideración en el proceso valuatorio.
- 6.5.2 En mercados pobres o en declinación puede o no existir un gran número de “vendedores dispuestos”. Algunas transacciones, pero no necesariamente todas, pueden involucrar elementos de presión financiera (o de otro tipo) o condiciones que reducen o eliminan la auténtica voluntad de ciertos propietarios para vender. Los Tasadores deben tomar en cuenta todos los factores pertinentes en tales condiciones de mercado y atribuir el debido peso a las transacciones individuales que consideran adecuadas para reflejar el mercado. Los liquidadores y síndicos normalmente tienen la obligación de obtener el mejor precio en la enajenación de un activo. Las ventas, sin embargo, pueden llevarse a cabo sin una comercialización adecuada o sin un periodo razonable de comercialización. El Tasador debe juzgar tales transacciones para determinar hasta qué grado satisfacen la definición de Valor de Mercado y la ponderación que debe atribuirse a los datos correspondientes.
- 6.5.3 Durante los periodos de transición del mercado caracterizados por precios que caen o suben rápidamente, existe el riesgo de sobre o subvaloración si se da un peso exagerado a la información histórica o si se hacen suposiciones injustificadas en relación a mercados futuros. En estas circunstancias los Tasadores deben analizar y reflejar las acciones y actitudes del mercado cuidadosamente, asegurándose que sus informes indiquen completamente los resultados de sus pesquisas y averiguaciones.
- 6.6 El concepto de Valor de Mercado también supone que en una operación de Valor de *Mercado* un bien será expuesto libre y adecuadamente en el mercado durante un periodo razonable de tiempo y con publicidad razonable. Se presume que esta exposición ocurre antes de la fecha efectiva de tasación. Los mercados de activos fijos generalmente difieren de los de acciones, bonos y otros activos circulantes. Los activos fijos tienden a ser únicos. Usualmente se venden con menor frecuencia y en mercados que son menos formales y eficientes que, por ejemplo, los valores ofertados en la Bolsa. Más aún, los activos fijos son menos líquidos. Por estas razones y porque los activos fijos no se intercambian comúnmente en una bolsa pública, la aplicación del concepto de *Valor de Mercado* requiere el uso de supuestos tales como una adecuada exposición en el mercado y la conclusión de las negociaciones.
- 6.7 Las rentas producidas por inmuebles que se tienen como inversión a largo plazo por una empresa inmobiliaria, fondo de pensión o jubilación, fideicomiso inmobiliario o propietario similar generalmen-

te se valúan sobre la base de la enajenación individual del activo sujeta a un plan ordenado. El valor conjunto de tales activos vistos o tratados como cartera o como un grupo integrado de inmuebles podría ser mayor o menor que la suma del Valor de Mercado de cada activo considerado individualmente.

- 6.8 Todas las tasaciones deben referirse al propósito y función de la tasación. Además de otras exigencias respecto al informe, el Tasador deberá definir con la mayor claridad en qué clase ha sido colocado cada activo si el propósito de la tasación tiene relación con la preparación de estados financieros.
- 6.9 En circunstancias excepcionales, el Valor de Mercado puede expresarse como una cantidad negativa. Estas situaciones incluyen algunos inmuebles en arrendamiento a largo plazo, bienes especializados, inmuebles obsoletos cuyos costos de demolición exceden el valor del terreno, algunos inmuebles afectados por contaminación ambiental y otros.

7.0 Exigencias de Información (*Disclosure Requirements*)

- 7.1 Los informes de tasación no deben desorientar. Las tasaciones que se realizan con el propósito de estimar e informar el Valor de Mercado deben satisfacer los requisitos de la Sección 5 anterior. Los informes contendrán una alusión específica a la definición de Valor de Mercado que se establece en esta Norma, junto con una referencia específica en cuanto a cómo se ha sido visto el bien respecto a su utilidad o a su mayor y mejor uso (o uso más probable) y una exposición de todas las suposiciones sustantivas.
- 7.2 Al hacer estimaciones de Valor de Mercado el Tasador deberá identificar claramente la fecha efectiva de tasación (la fecha a la cual se refiere el valor que se estima), el propósito y función de la tasación y aquellos criterios que resulten pertinentes y apropiados para asegurar la interpretación adecuada y razonable de los resultados, opiniones y conclusiones del Tasador.
- 7.3 Aún cuando el concepto, uso y aplicación de expresiones alternativas de valor puede ser apropiadas en ciertas circunstancias, el Tasador debe asegurarse que si se obtienen e informan tales valores alternativos, no habrán de entenderse como representativos del Valor de Mercado.
- 7.4 Cuando las tasaciones se efectúan por un "tasador interno", v.gr. uno que sea empleado de la empresa propietaria de los activos o de la oficina contable responsable de la preparación de los registros y/o estados financieros de la empresa, deberá señalarse de manera específica la existencia y la naturaleza de tales relaciones en el certificado o informe de tasación.

8.0 Cláusulas de Desviación (*Departure Provisions*)

- 8.1 En algunos países el Tasador puede estar obligado a usar o a referirse a una definición particular de Valor de Mercado para satisfacer ciertos criterios legales o reglamentarios en la jurisdicción en la que se prestan los servicios valuatorios. Si los resultados de la tasación han de informarse fuera de esa jurisdicción, donde son aplicables las normas internacionales, el Tasador deberá referirse, también, a la definición contenida en esta Norma e indicar si el cumplimiento con la definición diferente resulta en un cambio material en el valor sobre el que se informa.

9.0 Fecha de Vigencia

- 9.1 Esta Norma Internacional de Tasación entró en vigencia el 1 de julio de 2000.

Normas Internacionales de Valoración - IVS 2

Norma 2 - Bases de Tasación ajenas al *Valor de Mercado*

Esta Norma debe leerse en el contexto del material de respaldo y guías de aplicación contenida en el Capítulo de Conceptos y Principios Generales de Tasación.

1.0 Introducción

- 1.1 Los objetivos de esta Norma son dobles: primero, identificar y explicar las bases de valor ajenas al Valor de Mercado y establecer normas para su aplicación; y segundo, distinguirlas del Valor de Mercado.
- 1.2 Aún cuando la mayoría de las tasaciones profesionales, particularmente las tasaciones de activos a que se refiere la Aplicación 1 (IVA 1), Tasación para Estados Financieros, involucran el Valor de Mercado, hay circunstancias que piden bases diferentes al Valor de Mercado. Es esencial que tanto el Tasador como los usuarios de las tasaciones entiendan claramente la distinción entre Valor de Mercado y las tasaciones con base distinta al Valor de Mercado y los efectos (si los hubiere) que las diferencias entre estos conceptos pudieran tener sobre la aplicabilidad de la tasación.
- 1.3 El IVSC busca evitar incidencias internacionales de malos entendidos o falsas interpretaciones entre los países en relación al uso y aplicación de bases de tasación ajenas al mercado. Los Tasadores responsables de aplicar estas Normas deben asegurar que se seleccionan las bases adecuadas, usando todos los medios razonables para mejorar la comprensión de los usuarios de la tasación, evitando circunstancias que puedan desorientar al público, e informando estimaciones objetivamente fundamentadas.

2.0 Alcance

- 2.1 Esta Norma se refiere a las bases de tasación distintas al *Valor de Mercado*.

3.0 Definiciones

- 3.1. *Valor en Uso* es el valor que una propiedad específica tiene para un uso o usuario específico y no está, por lo tanto, relacionado con el mercado. Este tipo de valor se centra en el valor con el que un bien específico contribuye a la empresa de que es parte, sin tomar en cuenta el mayor y mejor uso de ese bien o la suma monetaria que pudiera obtenerse de su venta. La definición contable de *Valor en uso* es el valor presente de los flujos de caja futuros que se esperan obtener del uso continuo de un activo y de su enajenación al final de su vida útil. (IAS 36)
- 3.2 *Inmueble con mercado limitado* es una propiedad que, debido a condiciones de mercado, características únicas u otros factores, atrae relativamente a pocos compradores potenciales en un tiempo dado. La característica central que distingue a los inmuebles con mercado limitado no es que sea imposible venderlos en el mercado (abierto), sino que la venta de tales inmuebles por lo común requiere un mayor periodo de comercialización que el usual para inmuebles más fácilmente comercializables.

- 3.3 *Inmueble especializado, para un fin especial o especialmente diseñado* es una propiedad que, debido a su naturaleza especializada, tiene una utilidad restringida a usos o usuarios particulares, y que rara vez, si acaso, se vende en el mercado (abierto), excepto como parte de la venta del negocio o empresa que la ocupa. (Vea IVS 1, párr. 4.4). Aunque cada uno de los enfoques de tasación puede aplicarse a las propiedades especializadas, y todos los métodos aplicables deben considerarse, el Costo de Reposición Depreciado (CDR) es el usado comúnmente (vea los Conceptos y Principios, párr. 4.9 y 8.3 y la Norma 2, párr. 3.8).⁶
- 3.4 *Valor de Inversión* es el valor de un inmueble para un inversionista en particular, o una clase de inversionistas, para objetivos de inversión específicamente identificados. Este concepto subjetivo relaciona inmuebles específicos a inversionistas específicos, grupos de inversionistas, o entidades con objetivos y/o criterios de inversión claramente identificables. El Valor de Inversión de un activo puede ser mayor o menor que su *Valor de Mercado*. No debe confundirse el concepto de *Valor de Inversión* con el *Valor de Mercado* de un inmueble de inversión. Sin embargo, el Valor de Mercado puede reflejar un número de valoraciones individuales del Valor de Inversión, de un activo en particular. El Valor de Inversión está asociado con el Valor Especial. (Vea párr. 3.11 más abajo).
- 3.5 *Valor de Negocio en Marcha* es el valor del negocio como un todo. El concepto involucra la tasación de una empresa en operaciones a partir de la cual se puede distribuir o repartir el *Valor conjunto del Negocio en Marcha* entre las partes constitutivas en la proporción en que contribuyen al todo, pero ninguna de las partes por sí mismas constituye una base del *Valor de Mercado*. Por lo tanto, el concepto de *Valor de Negocio en Marcha* sólo puede aplicarse a un inmueble que es parte constitutiva de un negocio o empresa.
- 3.6 *Valor Asegurable* es el valor del inmueble conforme a las definiciones contenidas en un contrato o póliza de seguro.
- 3.7 *Valor Fiscal, Catastral o Tributario* es un valor que se basa en definiciones contenidas en las leyes que se aplican a los avalúos y/o tributación sobre la propiedad inmobiliaria. Aún cuando algunas jurisdicciones pueden citar el *Valor de Mercado* como base de la tasación, los métodos usados para determinar el valor pueden producir resultados que difieren del *Valor de Mercado* como se ha definido en IVS 1. Por lo tanto, no se puede considerar que el *Valor Fiscal, Catastral o Tributario* cumpla con la definición del Valor de Mercado como se definió en la Norma 1, a menos que explícitamente se indique lo contrario.
- 3.8 *El Costo de Reposición Depreciado (CRD)* es un método de tasación sustituto aceptable usado en los estados financieros para obtener un valor relacionado con el mercado para propiedades *especializadas o con mercado limitado*. El CDR se basa en una estimación del Valor Actual de Mercado para la tierra más los costos brutos de reposición (o reproducción) de las edificaciones menos las deducciones por deterioro físico y todas las formas pertinentes de obsolescencia y optimización. El resultado combina elementos de mercado y ajenos a él. Una estimación deducida a partir del método de CRD se indica como "valorada en base al CDR". Este resultado está sujeto a una adecuada rentabilidad potencial o potencial de servicio de la empresa derivado del uso de los activos como un todo, un supuesto que puede aceptarse o rechazarse. Si, por ejemplo, los directores de una empresa creen que la rentabilidad potencial del negocio es insuficiente para obtener el CDR estimado, pueden adoptar una cifra menor en su contabilidad, convirtiendo efectivamente el CDR estimado en

⁶ Aún cuando muchos diseños, incluyendo los de casas habitación unifamiliares pueden definirse como de "fin especial", estas descripciones se entienden aplicables a inmuebles que tienen mercado restringido o no tienen mercado; los ejemplos típicos incluyen refinerías de petróleo, estaciones de fuerza, muelles, instalaciones manufactureras especializadas, infraestructura pública, iglesias, museos e inmuebles localizados en sitios geográficos particulares por razones de operación o negocio.

un Valor en Uso estimado. Es de incumbencia del Tasador, sin embargo, establecer si la valoración obtenida mediante el CDR estuvo sujeta al examen de rentabilidad potencial de los directores.

El *Costo de Reposición Depreciado* es una aplicación específica del enfoque de costo. El enfoque de costo puede aplicarse en las estimaciones de Valor de Mercado, estipulando que todos los elementos del método se deducen de evidencia del mercado (abierto). Estas diferentes aplicaciones del costo no deben confundirse o interpretarse erróneamente al hacer, presentar, o aplicar la estimación del Valor de Mercado. La distinción entre el enfoque de costo y la aplicación específica del *Costo de Reposición Depreciado* se discute en Conceptos y Principios, párr. 8.3.

- 3.9 *Valor de Rescate* es el valor de un inmueble, excluyendo el suelo, considerando la venta de los materiales que contiene, en lugar de considerar una continuación de su uso sin hacer reparaciones especiales o adaptaciones. Se puede reportar como el monto bruto o neto de los costos de la venta y, en el último caso, puede igualar al valor neto de venta. (Vea valor neto de venta o realización, párr. 3.18.5.6, IVA 1, Valoración para Estados financieros). En todo caso, se deben identificar los componentes incluidos o excluidos.
- 3.10 *Valor de Liquidación o de Venta Forzada* es el importe que razonablemente se podría recibir de la venta de la propiedad dentro de un marco de tiempo muy corto para satisfacer el plazo de tiempo de comercialización de la definición de *Valor de Mercado*. En algunos países el Valor de Venta Forzada en particular puede involucrar también a un vendedor no dispuesto y a un comprador o compradores que compran con pleno conocimiento de la desventaja del vendedor.
- 3.11 *Valor Especial* es un término que se relaciona con un elemento extraordinario cuyo valor está por encima del *Valor de Mercado*. El valor especial podría surgir, por ejemplo, por la asociación física, funcional o económica de una propiedad con algún otro inmueble, como el inmueble vecino. Es un incremento de valor que podría ser aplicable a un propietario o usuario en particular o a un propietario o usuario potencial del inmueble más que al mercado en general; es decir, el Valor Especial se aplica sólo a un comprador con un interés especial. El Valor de Fusión (*Marriage Value*), el incremento de valor resultante de la unión de 2 ó más propiedades, representa un ejemplo específico del Valor Especial. El Valor Especial podría asociarse con elementos del *Valor de Negocio en Marcha* y con el Valor de Inversión. El Tasador debe asegurarse de que tales criterios se distingan del *Valor de Mercado*, aclarando cualesquiera suposiciones que haya hecho.
- 3.12 Otras expresiones de valor referidas específicamente a plantas (*instalaciones*) y maquinaria y/o a situaciones especiales se definen en la Guía N° 3, Valoración de Planta y Equipos.

4.0 Relación con las Normas de Contabilidad

- 4.1 La valoración para estados financieros, a que se refiere la IVA 1, se leerán conjuntamente con esta norma.
- 4.2 El IVA 1, Valoración para Estados Financieros, provee una guía a los Tasadores, auditores y al público que observa las normas de tasación que afectan a la Contabilidad. El Valor Justo de los activos fijos es usualmente su Valor de Mercado (vea Conceptos y Principios, párr. 8.1). Cuando no haya evidencia del Valor de Mercado debido a la naturaleza especializada del activo fijo y porque raramente se vende excepto como parte de un negocio que continúa, se tasaré por su CDR (IAS 16).
- 4.3 El propósito de los estados financieros conforme a las Normas Internacionales de Contabilidad es reflejar con justicia los resultados operacionales y la situación financiera de cualquier empresa para la cual se emiten los informes. Así, no se ponen en discusión las normas de contabilidad en sí al tasar la empresa. Para referencias adicionales de esta cuestión, véase la Norma IVA 1.

- 4.4 Las Normas de Contabilidad establecen el tratamiento contable de los activos fijos. Los principales temas en la contabilidad de los activos fijos son el tiempo de reconocimiento de los activos, la determinación de sus *carrying amounts*, y los cargos de depreciación a contemplar en relación a ellos.
- 4.5 Las Normas aplicables a la tasación para estados financieros y contabilidades relacionadas se cubren en la Norma IVA 1. (La Norma IVS 2 define los conceptos de *Valor* ajenos al *Mercado* que no son conceptos generalmente aplicables para efectos de estados financieros). En particular, tales bases de tasación ajenas al mercado y orientadas a la distribución del valor entre los activos deben distinguirse de, y no confundirse con, estimaciones de *Valor de Mercado*.
- 4.6 El CRD es un método sustituto aceptable para obtener un valor relacionado con el mercado pero ajeno al mercado para inmuebles especializados y de mercado limitado que puede usarse, cuando sea aplicable, en tasaciones para estados financieros. (Vea párr. 3.3 y 3.8 anteriores).

5.0 Declaración de Normas (*Statements of Standards*)

Para realizar tasaciones que cumplan con estas Normas y los Principios de Valoración Generalmente Aceptados (PVGGA), es imperativo que los Tasadores adhieran a todas las secciones del Código de Conducta concernientes a Ética, Competencia, Declaración e Informe. (secciones 4, 5, 6 y 7).

- 5.1 Para asegurar que no haya confusión entre *Valor de Mercado* y una estimación de *Valor* ajeno al mercado, el Tasador debe observar las siguientes orientaciones:
- 5.1.1 Identificar la propiedad que se valúa.
- 5.1.2 Identificar los derechos asociados con la propiedad por tasar.
- 5.1.3 Identificar el propósito y uso que se pretende dar a la tasación.
- 5.1.4 Definir el tipo de valor que se está estimando.
- 5.1.5 Inspeccionar la propiedad que se está valuando o hacer las observaciones apropiadas.
- 5.1.6 Informar cualesquiera condiciones o circunstancias limitantes.
- 5.1.7 Identificar la fecha efectiva de tasación.
- 5.1.8 Desarrollar y considerar datos y circunstancias apropiadas al encargo de tasación.
- 5.1.9 Distinguir que la tasación informada no es una estimación de *Valor de Mercado* si se basa sobre aspectos distintos al *Valor de Mercado*.
- 5.2 Aún cuando el concepto, uso y aplicación de las bases de valor ajenas al mercado pueden ser apropiados bajo ciertas circunstancias, el Tasador deberá asegurar que si tal valor ha de encontrarse e informarse, no sea interpretado razonablemente como una representación de *Valor de Mercado*.

6.0 Discusión

- 6.1 El *Valor en Uso* (ver párrafo 3.1) es un valor ajeno al mercado medido desde la perspectiva de un usuario particular. A veces se hace referencia a él como “valor para un usuario o propietario en particular”. El *Valor a Cambio* (ver Norma IVS 1, párrafo 1.2 y siguientes) es el valor como lo reconoce

International Valuation Standards Committee

un mercado en el que tiene lugar hipotética, o imaginariamente, el intercambio de propiedad de los activos. La definición de *Valor de Mercado* de IVSC adecuada a los estados financieros está basada en el principio de *Valor a Cambio* y no en el de *Valor en Uso*.

- 6.2 Las expresiones *Valor en Uso* y *Valor a Cambio* pueden originar malos entendidos si no hay explicación. Deben evitarse cuando haya posibilidad de confusión.
- 6.3 Los inmuebles pueden tasarse sobre bases diferentes al *Valor de Mercado* o pueden cambiar de manos a precios que no reflejan el *Valor de Mercado* como se ha definido. Tales bases alternativas pueden ser reflejo de una utilidad económica o funcional ajena a su capacidad de comercialización, o de condiciones inusuales y ajenas al mercado. Los ejemplos incluyen el *Valor en Uso*, el *Valor de Inversión*, el *Valor de Negocio en Marcha*, el *Valor Asegurable*, el *Valor Fiscal o Tributario*, el *Valor Especial*, el *Valor de Liquidación o de Venta Forzosa* y el *Valor de Rescate* (vea 3.0 anterior y siguientes).
- 6.4 El *Valor de Negocio en Marcha* expresa el valor que se asigna a un negocio establecido, no a cualquiera de sus partes constitutivas. El valor que se asigna a los activos individuales que forman parte de un negocio en marcha se basa en su contribución al todo, a la que comúnmente se hace referencia como su *Valor en Uso* cuando se relaciona con un negocio específico y su propietario. No está relacionada con el mercado (ver 3.5).
- 6.5 Sería solamente una coincidencia que el *Valor en Uso* de un inmueble fuera igual a su *Valor de Mercado*. El *Valor en Uso* de un inmueble tendería a ser más alto que el *Valor de Mercado* si la empresa operadora fuera capaz de emplearlo de una manera más útil y rentable que el productor típico del mismo producto o servicio. Por otra parte, el *Valor en Uso* podría ser menor que el *Valor de Mercado* si la empresa no estuviese utilizando el activo a su máxima capacidad y eficiencia. El *Valor en Uso* también podría ser mayor que el *Valor de Mercado* si la empresa poseyera derechos especiales de producción, contratos extraordinarios, patentes y licencias únicas, cierta experiencia, una clientela especial, y otros activos intangibles que no serían transferibles a otro propietario.
- 6.6 Puede corresponder un *Valor Especial* a un inmueble en razón de una ubicación única, una situación temporal bajo condiciones de mercado excepcionales o un premio pagadero por un comprador que tenga un interés especial (ver 3.11). El *Valor de Fusión*, el incremento de valor resultante de la unión de 2 ó más propiedades, es un ejemplo específico del *Valor Especial*. Tales elementos de *Valor Especial* deben informarse por separado del *Valor de Mercado* como se define en estas Normas. El *Valor Especial* no debería incorporarse a una estipulación de *Valor de Mercado*, puesto que tal procedimiento podría ser desorientador y, por defecto, significaría que tal elemento de incremento de valor no es especial.
- 6.7 El *Justo Valor*, un término utilizado en contabilidad, difiere de manera importante del *Valor de Mercado*. Ambos conceptos pueden ser equivalentes cuando el *Justo Valor* cumple con todos los requisitos de la definición de *Valor de Mercado* que está en el IVS 1, sección 3.0. El *Justo Valor* es el valor de Mercado cuando coinciden los criterios de tiempo adecuado para la enajenación y la ausencia de cualquier forma de presión o coacción.
- 6.8 La venta forzosa involucra un precio que surge de la enajenación bajo circunstancias extraordinarias o atípicas, que usualmente reflejan un periodo de comercialización inadecuado sin publicidad razonable y, a veces, reflejan la condición de un vendedor involuntario, y/o venta bajo presión o coacción. Por estas razones, el precio asociado con una venta forzosa o angustiosa, llamado *Valor de Venta Forzosa* (vea párr. 3.10), no es representativo del *Valor Mercado*. El precio pagado en una venta forzada o angustiosa es un hecho. Generalmente no es fácil de predecir por un Tasador debido a la naturaleza y extensión de las suposiciones y conjeturas subjetivas que deben hacerse al

formular una opinión de este tipo. Un *Valor* o *precio de Venta Forzosa* también puede llamarse *Precio de Liquidación*.

6.9 El *Valor de Rescate* (ver 3.9) normalmente es una expresión del valor actual que se espera de un inmueble, sin incluir la tierra, que ha llegado al final de su esperanza de vida útil en términos de su propósito y función original. En este punto el activo se valúa para la venta de lo que sea recuperable más que para el propósito para el que originalmente se destinó. En este contexto, el *Valor de Rescate* también se conoce en la terminología contable como el importe neto realizable para un activo que no tiene ya uso para una empresa (vea párr. 3.9).

6.9.1 El *Valor de Rescate* no implica que el bien no tiene más vida o uso útil. El bien vendido para rescate podría reconstruirse, convertirse a un uso similar o diferente, o proporcionar partes de recambio para otros bienes que aún sean utilizables. En el extremo, el *Valor de Rescate* puede representar una expresión del valor de demolición o el valor de reutilización.

7.0 Exigencias de Información (*Disclosure Requirements*)

7.1 Los informes valuatorios no deben desorientar. Las normas particulares de información pueden variar entre los países, pero es responsabilidad del Tasador incorporar cuando menos aquellos conceptos que se listan en 5.1, atrás. De acuerdo con el Código de Conducta, para tasaciones basadas en *Valores ajenos al Mercado*, se requiere que el propósito y uso contemplado de la tasación se indiquen claramente y que se expliquen totalmente los fundamentos del valor estimado, su aplicabilidad y limitaciones.

7.2 Cada informe de tasación sobre una base distinta al *Valor de Mercado* deberá contener una Declaración de Condiciones Contingentes y Limitantes o alguna explicación similar. No obstante esta disposición, el Tasador no deberá usar la Declaración de Condiciones Contingentes y Limitantes para justificar una desviación no razonable con respecto a estas Normas.

7.3 Al realizar una tasación sobre una base distinta del *Valor de Mercado*, un Tasador no deberá hacer suposiciones que sean irrazonables a la luz de los hechos comprobables a la fecha efectiva de tasación. Todas las suposiciones deberán exponerse en todos los informes.

7.4 Cada informe de tasación sobre una base distinta del *Valor de Mercado* deberá contener una Certificación del Valor, firmada por el Tasador, o un Certificado asegurando que el Tasador se ciñe a las directrices del Código de Conducta del IVSC, sección 7.1, y la Norma IVS 1, párr. 5.5.8. En particular, deberá distinguirse entre el *Valor de Mercado* y cualquier otra definición de valor que sea analizada.

7.5 Si se hace una tasación por un "Tasador interno", es decir, uno que sea empleado o de la empresa propietaria de los activos o de la oficina contable responsable de la preparación del estado y/o informe financiero de la empresa, deberá indicarse de manera específica en el certificado o informe de tasación la existencia y naturaleza de tal relación.

7.6 Los demás aspectos del informe deberán ser congruentes con estas Normas.

8.0 Cláusulas de Desviación (*Departure Provisions*)

8.1 Si se pide a un Tasador que lleve a cabo un trabajo que se desvíe de esta Normas, el Tasador podrá aceptar y realizar tales servicios sólo si:

8.1.1 El Tasador determina que el trabajo no tenderá a desorientar al cliente, usuarios del informe o servicios, o al público;

International Valuation Standards Committee

- 8.1.2 El Tasador advierte al cliente que el trabajo encomendado involucra una suposición especial o desviación respecto a las Normas que debe indicarse de manera completa en el informe y en las exposiciones que el Tasador debe hacer ante terceros como resultado de la encomienda; y
- 8.1.3 El Tasador reclama como condición de su contratación que cualquier suposición especial o desviación se indique en cualquier documento publicado en que se haga referencia a la opinión del Tasador.

9.0 Fecha de Vigencia

- 9.1 Esta Norma Internacional entra en vigencia el 1 de julio de 2000.