

Valoración RICS – Normas Internacionales

Internacionales, diciembre de 2024

En vigor desde el 31 de enero de 2025

Valoración RICS – Normas Internacionales

Normas profesionales de RICS, edición internacional

Diciembre de 2024

En vigor a partir del 31 de enero de 2025

La versión en inglés de la publicación Valoración RICS – Normas Internacionales de RICS es la única versión oficial de estas normas y será la fuente de consulta decisiva a efectos regulatorios

Published by the Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS)

Parliament Square

London

SW1P 3AD

www.rics.org



No responsibility for loss or damage caused to any person acting or refraining from action as a result of the material included in this publication can be accepted by the authors or RICS.

ISBN 978 1 78321 550 8

© Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS), diciembre de 2024. Los derechos de autor de la totalidad o una parte de la presente publicación son propiedad de RICS. Excepto en las circunstancias y en la medida en que se permita en el presente documento, ninguna parte de esta obra puede reproducirse o utilizarse en cualquier forma o por cualquier medio ya sea gráfico, electrónico o mecánico, fotocopia, grabación o distribución web, sin el permiso por escrito de RICS o de acuerdo con las normas de la licencia existente.

El presente documento se aplica a nivel mundial. Si alguno de los requisitos incluidos en el presente documento contraviene las prescripciones legales locales del país o de la región en el que opera el miembro regulado, tendrán prioridad las prescripciones legales nacionales, que deben aplicarse.

Contents

1ª parte: Introducción	1
2ª parte: Glosario	6
Explicación de las convenciones por las que se nombran las normas y directrices ...	14
3ª parte: Normas profesionales	16
NP 1 Cumplimiento de las normas siempre que se realice una valoración escrita	16
1 Aplicación obligatoria	16
2 Cumplimiento de las normas dentro de las empresas	18
3 Cumplimiento de las normas internacionales	18
4 Cumplimiento de normas jurisdiccionales u otras normas de valoración ...	19
5 Excepciones a la aplicación de las DBPV 1–6	20
6 Desviaciones	24
7 Regulación: velar por el cumplimiento de estas normas internacionales ...	25
8 Aplicación a miembros de otras organizaciones profesionales de valoración ..	25
NP 2 Ética, competencia, objetividad y revelaciones	26
1 Normas profesionales y éticas	26
2 Certificación como miembro	27
3 Independencia, objetividad, confidencialidad e identificación y gestión de conflictos de interés	28
4 Mantenimiento de una estricta separación entre asesores	31
5 Revelaciones que sean de interés público o susceptibles de ser utilizadas por terceras personas	32
6 Revisión de la valoración	39
7 Responsabilidad ante la valoración	40
4ª parte: Normas técnicas y de ejecución de la valoración	41
DBPV 1 Condiciones de contratación (ámbito de trabajo)	41
1 Principios generales	41
2 Formato de las condiciones de contratación	42
3 Condiciones de contratación (ámbito de trabajo)	43
DBPV 2 Bases de valor, supuestos y supuestos especiales	56
1 Bases de valor	56
2 Principios generales	56

3	Bases de valor	57
4	Valor de mercado	58
5	Renta de mercado	59
6	Valor de inversión	60
7	Valor razonable	60
8	Gastos de la transacción	61
9	Supuestos	61
10	Supuestos especiales	62
11	Valoraciones que reflejan una limitación real o prevista a su comercialización, y ventas forzosas	64
12	Supuestos y supuestos especiales relativos a una valoración prospectiva y asesoramiento sobre riesgos inmobiliarios	66
DBPV 3 Enfoques y métodos de valoración		67
DBPV 4 Inspecciones, comprobaciones y registros		69
1	Inspecciones y comprobaciones	69
2	Revaloración sin nueva inspección de bienes inmuebles valorados con anterioridad	71
3	Registros de valoraciones	72
DBPV 5 Modelos de valoración		74
DBPV 6 Informes de valoración		75
1	Principios generales	75
2	Contenido del informe	76
5ª parte: Orientaciones sobre la buena praxis de valoración — aplicaciones .		91
OBPVA 1 Valoraciones para informes financieros		91
1	Ámbito	91
2	Antecedentes	91
3	Cumplimiento de normas de valoración	93
4	Directrices sobre determinadas NIIF	94
OBPVA 2 Valoraciones para préstamos garantizados		107
1	Ámbito	107
2	Antecedentes	107
3	Independencia, objetividad y conflictos de interés	108
4	Aceptación de encargos y divulgación de información	108
5	Bases de valor y supuestos especiales	110
6	Presentación de informes y la divulgación de información	111

OBPVA 3 Valoraciones de negocios y de los intereses inherentes a negocios . 115

1	Ámbito	115
2	Introducción	115
3	Ámbito de trabajo y condiciones de contratación	115
4	Negocios y los intereses inherentes a negocios	116
5	Información	119
6	Comprobaciones de la valoración	120
7	Enfoques y metodología de valoración	121
8	Informes	126
9	Confidencialidad	127

OBPVA 4 Valoración de inmuebles ligados a una actividad económica ... 128

1	Antecedentes	128
2	Términos utilizados en esta OBPVA	130
3	El método de capitalización de rentas	132
4	Supuestos especiales de valoración	133
5	El enfoque de valoración de una entidad operativa perfectamente equipada	134
6	La evaluación del potencial comercial	135
7	Enfoque de valoración de inmuebles sin actividad mercantil	136
8	Prorratio	137
9	Valoraciones realizadas con fines de inversión	137
10	Aspectos legales y normativos, incluidos de ESG	138

OBPVA 5 Valoración de planta, maquinaria y equipos (incluida la infraestructura) 139

1	Ámbito	139
2	Antecedentes	139
3	Planta, maquinaria y equipos incluidos en valoraciones de bienes inmuebles ..	141
4	Inspecciones, comprobaciones y registros	141
5	Planta, maquinaria y equipos y otros tipos de activos	142
6	Planta, maquinaria y equipos sujetos a acuerdos de financiación, de arrendamiento o de garantías	143
7	Consideraciones fundamentales	143
8	Medidas normativas	145
9	Enfoques y metodología de valoración	146

OBPVA 6 Valoración de intangibles 149

1	Ámbito	149
2	Introducción	149

3	Condiciones de contratación	150
4	Conceptos de valoración	151
5	Due diligence de la valoración	152
6	Enfoques de valoración	153
7	Técnicas de flujo de caja descontado	155
8	Informes	157
9	Confidencialidad	158
OBPVA 7 Valoración de arte y antigüedades		159
1	Introducción y ámbito	159
2	Condiciones de contratación	160
3	Identificación del mercado	160
4	Inspección, investigación y análisis	161
5	Enfoques de valoración y sus aplicaciones	162
6	Informes	164
OBPVA 8 Valoración de los intereses inherentes a los bienes inmuebles ...		166
1	Inspección	166
2	Comprobaciones y supuestos	167
3	Asuntos de sostenibilidad y medioambientales, sociales y de gobernanza (ESG)	169
OBPVA 9 Valoración de carteras y conjunto de activos		178
1	Ámbito	178
2	Finalidad de la valoración	178
3	Ejemplos	180
OBPVA 10 Incertidumbre sustancial en la valoración		181
1	Ámbito	181
2	Ejemplos	181
3	Presentación de informes	182
4	Eliminación de las declaraciones de incertidumbre sustancial en la valoración .	184
OBPVA 11 Relación con los auditores		185
1	Ámbito	185
2	La función del auditor independiente	186
3	El valorador como experto de la dirección	186
4	El valorador como experto del auditor	188
5	Las peticiones del auditor y la respuesta del valorador	188

1ª parte: Introducción

Finalidad general

1 La coherencia, la precisión, la objetividad y la transparencia son elementos fundamentales a la hora de generar y mantener la confianza del público, así como la confianza en las *valoraciones*. Dependen de manera crucial de que el proveedor de las *valoraciones* posea y utilice las habilidades, los conocimientos, la experiencia y el comportamiento ético adecuados, tanto para emitir juicios sólidos como para ofrecer opiniones de valor a los clientes y demás usuarios de las *valoraciones* de manera clara y sin ambigüedades, de acuerdo con las normas reconocidas a nivel internacional.

2 Centrándose en su aplicación práctica, esta edición de *Valoración RICS – Normas Internacionales* (Normas Internacionales del Libro Rojo) aplica las últimas normas internacionales y los complementa con requisitos adicionales y orientaciones sobre la buena praxis. Combinadas, ofrecen los niveles más altos de garantía para promover y mantener la confianza pública en la profesionalidad de la valoración y su calidad.

3 Esta edición adopta y aplica las *Normas internacionales de valoración* (NIV) publicadas por el [Comité de Normas Internacionales de Valoración \(IVSC\)](#). Las NIV incluyen una serie de requisitos obligatorios que se deben seguir para declarar que una *valoración* se ha realizado en cumplimiento con ellas. Entre las modificaciones introducidas desde la última edición están las siguientes:

- se ha actualizado el glosario para aclarar la armonización con las NIV
- se ha revisado el orden de las DBPV para que se correspondan con las NIV y
- se ha introducido una nueva [DBPV 5](#) sobre *modelos de valoración* para la armonización con las NIV.

4 Las NIV fueron aprobadas por el Consejo de Normas de IVSC (IVSC Standards Board) con fecha de entrada en vigor el 31 de enero de 2025.

5 Se recuerda a los miembros que el IVSC se reserva el derecho de realizar modificaciones adicionales a las NIV en cualquier momento. Cualquier modificación relevante a estas Normas Internacionales del Libro Rojo se hará de acuerdo con los párrafos 21–22 siguientes.

6 Las Normas Internacionales del Libro Rojo se sitúan dentro del marco de las [Normas de Conducta de RICS](#) y de las normas profesionales, que abarcan cuestiones deontológicas, de habilidades y conducta, incluidos los requisitos expresos de conservar la confidencialidad y evitar conflictos de interés. Este marco de RICS tiene asimismo en cuenta las [Normas Internacionales de Ética](#).

7 El cumplimiento de las normas profesionales, técnicas y de ejecución de la valoración se ve reforzado por un proceso bien establecido de normas y, en su caso, aplicación, así como por un sistema de Registro de Valoradores de RICS (RV). Esto garantiza el posicionamiento de los miembros de RICS y las *empresas reguladas por RICS* como los principales proveedores mundiales de *valoraciones* que cumplen con las NIV.

Garantías

Desde la perspectiva de quien realiza la valoración

8 Para los miembros y las empresas *reguladas* por RICS, estas normas internacionales de valoración establecen normas y directrices de procedimiento que:

- a imponen determinadas obligaciones preceptivas relativas a competencia, objetividad, transparencia y rendimiento a los valoradores individuales y a las empresas *reguladas* por RICS
- b establecen un marco de actuación que garantice la uniformidad y buena praxis a la hora de realizar y proporcionar los encargos de *valoración* mediante la adopción de las NIV, y
- c cumplen expresamente con las [Normas de Conducta de RICS](#).

9 Estas normas internacionales:

- a no instruyen a los miembros sobre cómo realizar una valoración en casos concretos
- b no prescriben un formato concreto para la redacción de informes; siempre que se cumplan los requisitos obligatorios de estas normas, los informes deberían ser siempre adecuados y proporcionales a la tarea
- c no anulan las normas específicas de jurisdicciones individuales que sean obligatorias dentro de las mismas.

Desde la perspectiva de quien utiliza la valoración

10 Para los clientes y otros usuarios de las *valoraciones*, las presentes normas internacionales garantizan que los encargos de *valoración* se realizan según lo expuesto en las NIV. Asimismo, promueven y mantienen un alto nivel de confianza pública, al ofrecer garantías de:

- a coherencia del enfoque, comprensión del proceso de *valoración* y del valor indicado
- b opiniones de *valoración* creíbles y relevantes por valoradores debidamente formados que cuentan con la cualificación adecuada y suficiente experiencia para la tarea, incluyendo el conocimiento y la comprensión actual del mercado en cuestión
- c independencia, objetividad y transparencia en el enfoque del valorador
- d certeza y claridad en relación con:

- i las *condiciones de contratación (ámbito de trabajo)*, incluyendo asuntos que se han de tratar y revelaciones que hay que realizar
 - ii las *bases de valor*, incluyendo cualquier *supuesto*, *supuesto especial* o cualquier consideración material que se deba tener en cuenta
- e exactitud en la presentación de informes, incluyendo la correcta y adecuada revelación de asuntos pertinentes en aquellos casos en los que un *tercero* pueda utilizar la *valoración*.

Estructura y régimen de cumplimiento

11 Las Normas Internacionales del Libro Rojo se agrupan en seis partes diferenciadas, tal como se explica de forma pormenorizada en los siguientes apartados 12 a 17. En las [3ª](#) y [4ª](#) parte se examinan cuestiones pertinentes para los encargos de *valoración* en general, mientras que la [5ª parte](#) hace referencia a solicitudes de *valoración* particulares. La 3ª y la 4ª parte incluyen el material obligatorio, que se destaca mediante el uso en negrita del término «debe». La 5ª parte incluye material recomendado, entre otras cosas recomendaciones sobre la buena praxis, designadas mediante el término «debería», y cuestiones opcionales para las que se emplean expresiones como «puede». En las convenciones por las que se nombran las normas y directrices de la [2ª parte](#), se encontrará más información.

Normas profesionales – obligatorias

12 Las normas internacionales profesionales y éticas tal como se aplican específicamente a los valoradores, se indican mediante una referencia acompañada por el acrónimo **NP**, y son **obligatorias** (a menos que se indique lo contrario) para todos los miembros que proporcionen *valoraciones* escritas. Dichas normas definen los parámetros de cumplimiento con las Normas Internacionales del Libro Rojo, incluyen

- la adopción de las NIV,
- disponen los requisitos normativos de RICS relacionados y
- establecen la aplicación de las [Normas de Conducta de RICS](#) para los miembros que realicen *valoraciones*.

Dichas normas comprenden:

- NP 1 – Cumplimiento de las normas siempre que se realice una valoración escrita
- NP 2 – Ética, competencia, objetividad y revelaciones

Normas técnicas y de ejecución de la valoración – obligatorias

13 Las normas internacionales técnicas y de ejecución de la valoración se designan con el acrónimo **DBPV** y engloban una serie de requisitos determinados y **obligatorios** (a menos que se indique lo contrario), así como información orientativa sobre su implementación, con el objetivo de realizar una *valoración* que cumpla con las NIV. Dichas normas comprenden:

- DBPV 1 – Condiciones de contratación (ámbito de trabajo)
- DBPV 2 – Bases de valor, supuestos y supuestos especiales
- DBPV 3 – Enfoques y métodos de valoración
- DBPV 4 – Inspecciones, comprobaciones y registros
- DBPV 5 – Modelos de valoración
- DBPV 6 – Informes de valoración

14 El orden actual de las DBPV corresponde con el de las Normas Generales de las NIV, que las DBPV adoptan y aplican.

Orientaciones sobre la buena praxis de valoración global de RICS – aplicaciones (OBPVA) – consultivas

15 Las orientaciones sobre la buena praxis de valoración global de RICS — aplicaciones, se designan con el acrónimo **OBPVA** y proporcionan directrices adicionales de implementación en los casos específicos enumerados. Se engloban las *valoraciones* con finalidades concretas (algunas de las más comunes son la presentación de informes financieros y los préstamos garantizados) y las *valoraciones* de tipos concretos de activos, en los que hay que tener en cuenta cuestiones concretas o consideraciones prácticas. Las OBPVA encarnan la buena praxis, es decir, los procedimientos que en opinión de RICS satisfacen un alto nivel de competencia profesional.

16 Si bien no son obligatorias en sí mismas, las OBPVA hacen referencias cruzadas entre el material contenido en las NIV y estas normas internacionales que sí son obligatorias. Con esto se pretende ayudar a los miembros a encontrar material pertinente para el encargo de *valoración* en el que estén trabajando.

17 Las OBPVA comprenden:

- OBPVA 1 – Valoraciones para informes financieros
- OBPVA 2 – Valoraciones para préstamos garantizados
- OBPVA 3 – Valoraciones de negocios y de los intereses inherentes a negocios
- OBPVA 4 – Valoración de inmuebles ligados a una actividad económica
- OBPVA 5 – Valoración de planta, maquinaria y equipos (incluida la infraestructura)
- OBPVA 6 – Valoración de intangibles
- OBPVA 7 – Valoración de arte y antigüedades
- OBPVA 8 - Valoración de los intereses inherentes a los bienes inmuebles
- OBPVA 9 – Valoración de carteras y conjuntos de activos
- OBPVA 10 – Incertidumbre sustancial en la valoración
- OBPVA 11 – Relación con los auditores

Normas nacionales o jurisdiccionales

18 Para las jurisdicciones con una alta concentración de miembros de RICS que realizan *valoraciones* o una necesidad regulatoria específica, RICS también puede publicar –de manera separada pero complementaria a estas normas internacionales–, normas profesionales nacionales e información sobre prácticas (habitualmente suplementos nacionales, guías jurisdiccionales, Normas de Valoración de Asociaciones Nacionales o Aplicación de la Valoración de RICS: Normas Profesionales (en inglés, Application of RICS Valuation: Professional Standards) que aborden la aplicación de las presentes normas en jurisdicciones concretas y, en general, ayudan a su interpretación en contextos locales. Están diseñadas para cubrir requisitos legales, normativos o de otro tipo concretos en las jurisdicciones locales manteniendo la coherencia con las normas internacionales pertinentes. La elaboración y el mantenimiento de normas nacionales se produce a criterio de RICS y con sujeción a su proceso de gobernanza. El cumplimiento de las normas de la jurisdicción local se aborda en más detalle en la [NP 1](#).

Fecha de entrada en vigor y modificaciones

19 Esta edición entra en vigor el 31 de enero de 2025 y resulta de aplicación a todas las *valoraciones* cuya *fecha de valoración* coincida con la citada fecha o sea posterior a la misma. Las modificaciones publicadas que surtan efecto con posterioridad a esa fecha se señalarán claramente.

20 El texto definitivo y vigente en cualquier fecha de las Normas Internacionales del Libro Rojo de RICS se encuentra disponible en la [página web de RICS](#). Los usuarios de esta publicación deberían asegurarse de que conocen las modificaciones que se introduzcan posteriormente.

21 El contenido de estas normas se somete a revisión periódica por lo que, cuando así proceda, se publicarán modificaciones y ampliaciones. Se informará a los miembros acerca de cualquier cambio, incluida su fecha de entrada en vigor, a través de los canales de comunicación electrónicos establecidos por RICS.

22 Cuando las modificaciones puedan tener un efecto significativo, se someterán a consulta pública en la mayoría de los casos y se facilitará acceso a un borrador de consulta a través de la página web de RICS. Los comentarios a los borradores de consulta serán tenidos en cuenta por el Grupo de Trabajo de Expertos en Normas Internacionales de Valoración y la dirección pertinente de RICS, incluido el [Comité de Conocimientos y Praxis](#) y el [Consejo de Normas y Regulación](#), que darán la aprobación final a cualquier modificación.

2ª parte: Glosario

Este glosario define los términos utilizados en estas normas internacionales que tienen un significado especial o específico o cuya adecuación a las NIV u otras normas pertinentes necesita aclararse. Las palabras o frases que no aparecen en el glosario siguen su acepción común en el diccionario. Cuando en el resto del documento se utilice un término definido, se identificará con letra *cursiva*.

Señalamos a la atención de los miembros que existe un glosario de las NIV, con definiciones adicionales destinado de manera específica a facilitar la comprensión y la aplicación de dichas normas. Esto incluye la convención utilizada por el Comité de Normas Internacionales de Valoración (IVSC) para indicar el estado del contenido individual de las NIV, por ejemplo, si es obligatorio, recomendado, etc. Estas definiciones no se reproducen en el presente apartado. Las normas individuales del IVSC también contienen definiciones específicas para cada NIV en lo particular, a las que los miembros deberían acudir cuando lo consideren apropiado.

Las normas nacionales o jurisdiccionales de RICS pueden contener términos definidos adicionales; estos se identificarán y definirán en el contexto de la norma nacional específica.

Término	Definición
Supuesto	Una suposición que se da por cierta. Se trata de hechos, condiciones o situaciones que afectan al objeto o al enfoque de la <i>valoración</i> , que, de mutuo acuerdo, no tienen que verificarse por el valorador como parte del proceso de <i>valoración</i> .
Base de valor	Los principios fundamentales en las que se basan o se basarán los valores reportados (se incluyen ejemplos en la NIV 102 párrafo 20 y la NIV 102 Bases de valor: Apéndice).
Enfoque de coste de reposición	Un enfoque de valoración que proporciona una indicación de valor utilizando el principio económico según el cual un comprador no pagará más por adquirir un activo similar que el coste actual de obtener un activo de igual utilidad sea por adquisición o por construcción.
Fecha del informe	La fecha en que el valorador firma el informe.
Fecha de valoración	Véase <i>fecha de valoración</i> .
Desviación	Asesoramiento de un valorador que contradice una disposición específica de las DBPV 1–6 que no es obligatoria en el contexto o la jurisdicción correspondiente ni dentro de las excepciones específicas recogidas en la NP 1 sección 5 (véase la NP 1 sección 6).

Término	Definición
Coste de reposición depreciado (CRD)	El coste actual de reposición de un activo por un activo equivalente moderno, aplicándole las deducciones por deterioro físico, así como las correspondientes depreciaciones funcionales y económicas.
Valor equitativo	El precio estimado de la transferencia de un activo o de una obligación, entre determinadas partes bien informadas y dispuestas a proceder con dicha transferencia, que refleja los intereses respectivos de las partes señaladas (véase NIV 102, párrafo A30).
Medioambiental, social y gobernanza (ESG)	Los criterios que establecen conjuntamente el marco para analizar el impacto de la <i>sostenibilidad</i> y de las prácticas éticas, el rendimiento o las operaciones financieras de una empresa, un activo o una obligación. <i>ESG</i> incluye tres pilares: <i>medioambiental</i>, <i>social</i> y <i>gobernanza</i>, todos ellos pueden impactar colectivamente en el rendimiento, el mercado en general y la sociedad (glosario de las NIV). La definición anterior destaca que aunque <i>ESG</i> puede referirse a empresas e inversores, los factores relacionados con <i>ESG</i> también se utilizan para describir las características y, cuando sea relevante, la operativa de activos particulares y grupos de activos. Se usa a lo largo de estas normas en este contexto. Véase también <i>sostenibilidad</i>. Ambos términos se utilizan conjuntamente en estas normas; sin embargo, <i>ESG</i> se refiere al marco y la herramienta de evaluación, mientras que <i>sostenibilidad</i> se refiere al objetivo o al resultado.
Valorador externo	Aquel valorador que, junto con sus asociados, no tiene vínculos relevantes con su cliente, con un agente que actúa en nombre del cliente o con la propiedad objeto del encargo.
Valor razonable	«El precio que sería recibido por vender un activo o pagado por transferir una obligación en una transacción ordenada entre participantes del mercado en la fecha de la medición» (NIIF 13). Pueden aplicarse/existir otras definiciones.
Estados financieros	Informes escritos de la situación financiera de una persona física o entidad corporativa, además de registros financieros oficiales de contenido y forma legalmente establecidos. Se publican para proporcionar información a un amplio sector no especificado de <i>terceros</i> usuarios. Los <i>estados financieros</i> conllevan una medida de responsabilidad pública que se desarrolla dentro de un marco regulatorio de normas contables y la ley.
Empresa	La <i>empresa</i> u organización para la cual trabaja el miembro de RICS o a través de la cual dicho miembro ejerce su actividad profesional.

Término	Definición
Fondo de comercio o crédito mercantil	Cualquier beneficio económico futuro que surge de un negocio, de un interés inherente a un negocio o de la utilización de un grupo de activos que no admiten división (<i>goodwill</i> , en inglés). Los aspectos relativos al <i>fondo de comercio o crédito mercantil</i> pueden variar en función del uso previsto de la <i>valoración</i> (véase la NIV 210, párr. 20.09).
Enfoque de rentas	Un enfoque de valoración que proporciona una indicación de valor mediante la conversión de los flujos de caja futuros a un único valor de capital actual.
Inspección	Visita a un inmueble o <i>inspección</i> de un activo para examinarlo y obtener información relevante a fin de emitir una opinión profesional sobre su valor. Sin embargo, el examen físico de un activo <i>no inmobiliario</i> , por ejemplo, una obra de arte o una antigüedad, no se describiría como « <i>inspección</i> » como tal.
Intangible	Un activo no monetario que se manifiesta por su valor económico. No posee apariencia física, pero concede derechos o beneficios económicos a su titular.
Valorador interno	Un valorador que está contratado ya sea por la empresa propietaria de los activos, o bien por la empresa que presta servicios de contabilidad y que es responsable de preparar los estados o informes financieros de la empresa. Un <i>valorador interno</i> es capaz de cumplir en general los requisitos de independencia y objetividad profesionales expuestos en la NP 2, sección 3, pero no siempre pueden satisfacer los criterios de independencia adicionales inherentes a ciertos tipos de encargos, por ejemplo, los contenidos en la NP 2, párrafo 3.4.
Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)	Normas fijadas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (CNIC o IASB, por sus siglas en inglés) con el objeto de garantizar la uniformidad de los principios contables. Las normas se desarrollan dentro de un marco conceptual para que los elementos de los <i>estados financieros</i> se identifiquen y traten de tal manera que puedan aplicarse a nivel universal.
Inmueble en inversión	Inmueble, ya sea terreno o edificio, o parte de un edificio, o ambos, que su propietario mantiene para obtener rentas o plusvalías, o ambas, en lugar de: • utilizarlo en la producción o suministro de bienes o servicios, o para fines administrativos, o • venderlo en el curso ordinario de los negocios.

Término	Definición
Valor de inversión o valía	El valor de un activo para su propietario o futuro propietario en inversiones individuales u objetivos operacionales (véase NIV 102, párrafo A40).
Enfoque de mercado	Un enfoque de valoración que proporciona una indicación de valor comparando el activo en cuestión con activos idénticos o similares para los que se dispone de información sobre su precio.
Renta de mercado	La cuantía estimada por la que el interés inherente a un bien inmueble debería arrendarse en la <i>fecha de valoración</i> , entre un arrendador y un arrendatario dispuestos a arrendar, en una transacción libre, realizada en base a unas condiciones de arrendamiento adecuadas, tras una comercialización adecuada en la que las partes hayan actuado contando con información suficiente, de manera prudente y sin coacción (véase NIV 102, párrafo A20).
Valor de mercado	Cuantía estimada por la que un activo o una obligación debería intercambiarse en la <i>fecha de valoración</i> entre un comprador dispuesto a comprar y un vendedor dispuesto a vender, en una transacción libre, tras una comercialización adecuada, en la que las partes hayan actuado contando con información suficiente, con prudencia y sin coacción (véase NIV 102, párrafo A10).
Valor de sinergia o valor de maridaje	Un elemento adicional de valor, creado por la combinación de dos o más activos o derechos inherentes a los mismos, donde el valor combinado es mayor que la suma de los valores separados.

Término	Definición
Bienes personales o propiedad personal	Aquellos activos (o aquellas obligaciones) que no están permanentemente unidos a terrenos o bienes inmuebles: • incluyendo, sin ánimo limitativo, artes decorativas, antigüedades, pinturas, piedras preciosas y joyería, artículos de colección, accesorios y mobiliario, así como otros contenidos generales • excluyendo accesorios y enseres comerciales, <i>planta, maquinaria y equipos</i> del inmueble, negocios o derechos inherentes a negocios, o <i>intangibles</i>. No siempre es fácil definir los límites entre estas categorías, y los criterios utilizados pueden variar en función del sector de mercado en el que se utilizan los activos, la finalidad de la <i>valoración</i> y los acuerdos nacionales e internacionales en materia de contabilidad pertinentes. En particular, el término <i>bien personal</i> se utiliza para describir <i>planta, maquinaria y equipos</i> (y otros activos que no forman parte del bien inmueble) en ciertas jurisdicciones, y se usa además para describir arte y antigüedades en otras jurisdicciones.

Término	Definición
Planta, maquinaria y equipos (incluida la infraestructura)	Pueden dividirse en las siguientes categorías. • Planta: son activos que se combinan con otros y que pueden incluir elementos que forman parte de una infraestructura industrial, de servicios públicos, de instalaciones de servicios de bienes inmuebles, de edificios especializados y de maquinaria y equipos para conformar un conjunto debidamente integrado. • Maquinaria: puede ser una máquina o un conjunto, flota o sistema de maquinaria/tecnologías configuradas (incluidos activos móviles como vehículos, trenes, barcos o aeronaves) que puede utilizarse, instalarse u operarse de forma remota en la atención de procesos industriales, comerciales o de negocios de un usuario (una máquina es un aparato o equipo utilizado para un proceso específico). • Equipos: término colectivo que designa otros activos tales como maquinaria diversa, herramientas, muebles, accesorios e instalaciones, accesorios y enseres comerciales, tecnología y equipos diversos y herramientas sueltas que se utilizan en la operación diaria de la empresa o entidad. • Infraestructura: una serie de activos, sistemas e instalaciones dedicados a un requisito específico del proceso de producción. Pueden incluir una cantidad importante de equipo, obras civiles, mejoras en el terreno y estructuras diferentes.
Finalidad de la valoración	Los motivos por los que se lleva a cabo una <i>valoración</i> . A los efectos de las presentes normas, en términos generales, equivale al término «uso previsto» definido en las NIV.
Bienes raíces	Terrenos y todos los elementos que constituyen parte natural del terreno (por ejemplo, árboles y minerales) y cosas que se han añadido al terreno (por ejemplo, bienes inmuebles y mejoras del terreno) así como todas las instalaciones permanentes de la construcción (por ejemplo, plantas mecánicas y eléctricas que suministran servicios a un edificio) que estén bajo y sobre el nivel de rasante (nótese que en el párrafo 20.2 de la NIV 400 los derechos de propiedad, control, usufructo u ocupación del terreno y de bienes inmuebles se definen como derechos inherentes a bienes inmuebles).
Registros/ registros de valoración/ documentación	Información almacenada en papel o en un registro digital. Se menciona en las NIV en distintos contextos como datos, aportaciones y documentación. La documentación de datos y aportaciones se tratan en la NIV 104 párrafo 50.

Término	Definición
Regulada por RICS (empresa regulada)/ registrada para ser regulada por RICS)	Una <i>empresa</i> o persona que está <i>regulada</i> por RICS según los estatutos de RICS.
Valorador responsable de la valoración	Un valorador designado que acepte la responsabilidad que se deriva de la <i>valoración</i> y esté debidamente cualificado (definido en la NP 2 párrafo 2.1).
Supuesto especial	Un <i>supuesto</i> que asume hechos que o bien difieren de los hechos reales existentes en la <i>fecha de valoración</i> , o que no serían asumidos por un participante típico en la transacción en la <i>fecha de valoración</i> . En algunas jurisdicciones, también se denominan hipótesis.
Comprador especial	Un comprador particular para el cual un activo particular tiene un <i>valor especial</i> debido a las ventajas que le otorga tener en propiedad dicho activo y que no serían aplicables a otros compradores en general.
Valor especial	Una cantidad que refleja los atributos particulares de un activo que solo tienen valor para un <i>comprador especial</i> .
Inmueble singular o especializado	Inmueble que rara vez sale al mercado, excepto mediante la venta de un negocio o empresa de la que forma parte, debido a la singularidad de su naturaleza o diseño especializados, así como de su configuración, tamaño, ubicación o cualquier otra característica que lo diferencie.
Sostenibilidad o sustentabilidad	Se trata de realizar actividades sin agotar recursos ni tener consecuencias peligrosas. Se incluyen asuntos como (de manera no limitativa) el medio ambiente y el cambio climático, la salud y el bienestar, y la responsabilidad personal y colectiva que puede tener consecuencias o las tiene en la <i>valoración</i>. Véase también <i>medioambiental, social y gobernanza (ESG)</i>. Ambos términos se utilizan conjuntamente en estas normas; sin embargo, <i>ESG</i> se refiere al marco y la herramienta de evaluación, mientras que <i>sostenibilidad</i> se refiere al objetivo o al resultado.
Condiciones de contratación (o ámbito de trabajo)	La confirmación por escrito de que las condiciones y términos que propone un miembro, o que el miembro y el cliente han acordado serán de aplicación al realizar una <i>valoración</i> y su correspondiente informe. Denominadas «ámbito de trabajo» en las NIV (véase la NIV 101, párrafo 10.01).

Término	Definición
Terceros	Cualquier parte, distinta del cliente, que pueda tener un interés en la <i>valoración</i> o en su resultado.
Inmuebles ligados a una actividad económica	Cualquier tipo de bien inmueble diseñado o adaptado para un tipo de negocio concreto, donde el valor del inmueble refleja el potencial económico de dicho negocio.
Existencias o inventario	Existencias mantenidas para su venta en el curso ordinario de los negocios, por ejemplo, en relación con los inmuebles, terrenos y bienes inmuebles mantenidos por constructoras y promotoras/ desarrolladores para su venta.
Valoración	Una opinión sobre el valor de un activo o de una obligación expresada sobre una base determinada en una fecha específica. Si se indica por escrito, todo asesoramiento en materia de <i>valoraciones</i> ofrecido por los miembros está sujeto, por lo menos, a algunos de los requisitos de las Normas Internacionales del Libro Rojo, sin exenciones (NP 1 párrafo 1.1). A no ser que se acuerden limitaciones en las <i>condiciones de contratación</i>, se facilitará una <i>valoración</i> tras una <i>inspección</i>, y cualquier otra comprobación o consulta apropiada, teniendo en cuenta la naturaleza del activo y la <i>finalidad de la valoración</i>. En las NIV se define la <i>valoración</i> como un proceso: «El acto o proceso por el cual se llega a una conclusión sobre el valor en la fecha de valoración, el cual se lleva a cabo de acuerdo con las NIV.»
Fecha de valoración	Fecha en la que resulta aplicable la opinión del valorador sobre el valor del inmueble. La <i>fecha de valoración</i> debería asimismo incluir la hora en la que resulta de aplicación si el valor del tipo de activo puede cambiar sustancialmente en el curso de un solo día.
Modelo de valoración	Una aplicación cuantitativa de un método total o parcial que transforma las aportaciones en resultados utilizados en la generación de un valor.
Revisión del proceso de valoración	Una parte o la totalidad de una <i>revisión de la valoración</i> (véase la definición más adelante) que aborda el cumplimiento de las NIV o de las Normas Internacionales del Libro Rojo.

Término	Definición
Revisión de la valoración	Se define en el glosario de las NIV como una <i>revisión del proceso de valoración</i> o una <i>revisión del valor</i>, o ambas. La NIV 101 confirma que una <i>revisión de la valoración</i> no es una <i>valoración</i>, y que el ámbito de trabajo debe establecer si la <i>revisión de la valoración</i> es una <i>revisión del proceso de valoración</i> o una <i>revisión del valor</i>, o ambas. Sin embargo, la NIV 106 párrafo 40.02 señala que si se facilita un valor como parte de la <i>revisión del valor</i>, se trata de una <i>valoración</i>.
Revisión del valor	Una parte o la totalidad de una <i>revisión de la valoración</i> (véase la definición anteriormente). Una <i>revisión del valor</i> se define en el glosario de las NIV como un análisis por parte del valorador aplicando las NIV para evaluar y facilitar una opinión sobre el valor del trabajo de otro valorador. No incluye una opinión sobre el proceso de <i>valoración</i>. La NIV 101 confirma que una <i>revisión de valor</i> aborda el carácter razonable de un valor.
Valía	Véase <i>valor de inversión</i> .

Explicación de las convenciones por las que se nombran las normas y directrices

Descripción	Estado	Inclusiones	Comentarios
Normas	De carácter obligatorio	Las Normas Internacionales de Valoración (NIV) de carácter obligatorio publicadas por el Comité de Normas Internacionales de Valoración (IVSC). Normas profesionales de RICS: designadas con el acrónimo NP. Normas técnicas y de ejecución de la valoración de RICS: designadas con el acrónimo DBPV.	RICS adopta y aplica las NIV en las Normas Internacionales del Libro Rojo, que se encuentran en referencias cruzadas a lo largo de la misma. Los miembros deben cumplir con una norma profesional de RICS. Las normas incluyen requisitos obligatorios, en los que se emplea la palabra «debe» y que son de obligado cumplimiento.

Descripción	Estado	Inclusiones	Comentarios
Orientaciones	De carácter consultivo	Orientaciones sobre la buena praxis de valoración de RICS – aplicaciones: designadas con el acrónimo OBPVA.	El contenido de las OBPVA es orientativo, no obligatorio. Sin embargo, dirigen la atención de los miembros (cuando procede) hacia material obligatorio contenido en otras partes de las Normas Internacionales del Libro Rojo, incluidas las NIV pertinentes. Las directrices engloban la buena praxis recomendada e incluyen la palabra «debería». Cabe señalar que pueden existir alternativas aceptables a la buena praxis que logren el mismo resultado u otro mejor.

En procedimientos normativos o disciplinarios, RICS tendrá en cuenta las normas profesionales pertinentes cuando decida si un miembro de RICS o una *empresa regulada por RICS* actuó de forma adecuada y con la competencia razonable. También es probable que, durante cualquier procedimiento jurídico, un juez, árbitro o equivalente tenga en cuenta las normas profesionales de RICS.

RICS publica además por separado normas profesionales e información práctica sobre temas especializados específicos o jurisdicciones únicas.

3ª parte: Normas profesionales

NP 1 Cumplimiento de las normas siempre que se realice una valoración escrita

Todos los miembros que ejerzan su profesión de forma individual o en el marco de una *empresa regulada* o no regulada por RICS y que realicen una *valoración escrita* **deben** cumplir con las normas obligatorias recogidas a continuación.

Los miembros **deben** asimismo cumplir con las exigencias de Sistema de Registro de Valoradores de RICS (SRV).

1 Aplicación obligatoria

1.1 El cumplimiento de las **NP 1**, **NP 2** y **DBPV** en el marco de estas normas internacionales es obligatorio para todos los miembros de RICS o para todas las *empresas reguladas por RICS* que participen en la realización o la supervisión de servicios de *valoración* mediante la prestación de asesoramiento en materia de *valoraciones* escrito, sin perjuicio de las excepciones a las **DBPV** contempladas en la **NP 1 sección 5**.

1.2 La frase «la realización o la supervisión de servicios de *valoración*» se refiere a cualquier persona que tenga la responsabilidad o que acepte la responsabilidad, de analizar y comunicar por escrito una opinión sobre el valor de un activo. Esto puede incluir a individuos que elaboran, pero que no firman, informes de *valoración* dentro de una organización y, a la inversa, a individuos que firman a modo de supervisión o garantía, pero no elaboran informes de *valoración* dentro de su propia organización. «Escrita/por escrito» significa a estos efectos que se transmite en papel, por medios electrónicos o digitales o en forma de soporte multimedia grabado (para opiniones exclusivamente verbales de valor, véase a continuación el párrafo 1.8).

1.3 La NIV 105, que trata sobre la selección y el uso de los *modelos de valoración* que se utilizarán en el proceso de *valoración*, indica: «Ningún modelo puede generar una valoración conforme a las NIV si el valorador no aplica un criterio profesional, por ejemplo un modelo automatizado de valoración». Tampoco es conforme a las presentes normas el resultado de un modelo automatizado de valoración que no se haya sometido a la aplicación de un criterio profesional por parte de un valorador. Facilitar una *valoración* que se base total o

parcialmente en el resultado de uno o más de los siguientes:

- modelos automatizados de valoración
- una herramienta de *modelos de valoración* o un programa informático para el cálculo de valoraciones
- una herramienta de automatización tipo o un programa informático de procesos de *valoración*
- un modelo o proceso asistido o producido mediante inteligencia artificial (IA)

o sus equivalentes se considera únicamente facilitar una *valoración* por escrito a los efectos de las presentes normas si se ha sometido a la aplicación adicional de un criterio profesional por parte de un valorador, aplicación que **debe** ajustarse a los requisitos obligatorios de las presentes normas.

1.4 No se prohíbe el uso de IA de código abierto o disponible con licencia comercial, siempre y cuando se tengan en cuenta de forma adecuada y proporcionada el criterio profesional, las *condiciones de contratación*, las comprobaciones, los informes y los *registros*:

- confidencialidad
- propiedad intelectual
- la verificación de datos y aportaciones
- una evaluación y aplicación de criterio profesional adecuados en relación con todo resultado de un modelo o cualquier proceso (véase también el punto 1.3 anterior)
- la transparencia en cuanto a los usuarios previstos de la *valoración* y
- todas las demás cuestiones éticas, técnicas y jurídicas que se mencionan en las presentes normas.

1.5 Por lo general, se acepta el uso de datos procedentes de algún método de recopilación automatizada de datos, como por ejemplo, sin ánimo limitativo, herramientas de scraping (programa informático programado para examinar bases de datos normalmente públicas y extraer información), así como interfaces de programa de aplicaciones (API), con sujeción a los apartados 1.3 y 1.4 anteriores, a la confidencialidad, el criterio profesional, los derechos de propiedad intelectual y la verificación.

1.6 Puede recurrirse a un especialista o a una empresa de servicios para cualquiera de las tareas u operaciones mencionadas en los apartados 1.3 a 1.5; véase la NIV 104 Datos y aportaciones, sección 20.

1.7 Un coste de reposición estimado que se indica para los activos que no sean *bienes personales*, ya sea en un informe escrito o por separado, con fines aseguradores, no es una «opinión escrita de valor» a los fines de «realizar servicios de *valoración*», tal y como se define en el párrafo 1.2 precedente.

1.8 A fin de evitar confusiones, en aquellos casos (excepcionales) en que el asesoramiento en materia de *valoraciones* se preste de forma completamente verbal, deberían seguir respetándose en la mayor medida posible estas normas. Se recuerda a los miembros que el simple hecho de que el asesoramiento se preste verbalmente no significa que quede exento de responsabilidades: las responsabilidades y las obligaciones del miembro dependerán siempre de los hechos y circunstancias de cada caso concreto. En ciertas jurisdicciones, la prestación verbal de asesoramiento en materia de *valoraciones* está en todos los casos sujeta a requisitos normativos específicos a la propia jurisdicción. En todas las jurisdicciones, los miembros que actúen como peritos judiciales deberían tener en cuenta que tanto el asesoramiento verbal como el escrito quedan sujetos a los mismos criterios (al respecto véase, por ejemplo, la edición actual de RICS [Surveyors acting as expert witnesses](#)).

1.9 Estas normas internacionales han sido redactadas en la medida en que se aplican a los miembros individuales. Cuando resulte necesario considerar la aplicación a una *empresa registrada para ser regulada* por RICS, se interpretarán en consecuencia.

2 Cumplimiento de las normas dentro de las empresas

2.1 Todos los *miembros* tienen la responsabilidad individual de cumplir con lo previsto por estas normas internacionales, tanto si ejercen de manera individual como si lo hacen dentro de las *empresas*. En el último caso, cómo se ponga en práctica esa responsabilidad dependerá, hasta cierto punto, de la naturaleza de la *empresa*.

- *Empresas reguladas por RICS*: La *empresa* y todos los miembros de RICS dentro de la *empresa* **deben** cerciorarse de que todos los procesos y las *valoraciones* cumplen íntegramente con los requisitos obligatorios de las presentes normas internacionales. Esto se refiere también a aquellas *valoraciones* que no son responsabilidad de un miembro de RICS.
- *Empresas no reguladas por RICS*: Si bien se entiende que tales *empresas* pueden tener sus propios procesos internos sobre los que RICS no puede ejercer control alguno, aquellos miembros individuales de estas *empresas* no reguladas que son responsables de las *valoraciones* **deben** cumplir los requisitos obligatorios de las presentes normas internacionales.

2.2 En los casos en que el miembro contribuya a una *valoración*, también debería referirse también a la [NP 2, sección 2](#).

3 Cumplimiento de las normas internacionales

Normas Internacionales de Valoración (NIV)

3.1 RICS reconoce al Comité de Normas Internacionales de Valoración (IVSC) como el organismo que fija las Normas Internacionales de Valoración (NIV), que comprenden principios de *valoración* y definiciones aceptados por la comunidad internacional. Las presentes normas internacionales adoptan y aplican las NIV, estableciendo unos requisitos

específicos, junto con información orientativa adicional, para su aplicación práctica. Las NIV entran en vigor el 31 de enero de 2025.

3.2 Cuando en relación con un encargo de *valoración* individual exista el requisito específico de que la *valoración* se ajuste a las NIV, y esto haya de expresarse claramente tanto en las *condiciones de contratación* como en el informe, se adoptará la forma de aprobación prevista en la [DBPV 1, párrafo 3.2\(n\)](#) y en la [DBPV 6, párrafo 2.2\(k\)](#). Por lo demás, puede utilizarse la forma general de aprobación contenida en la [DBPV 1](#) y en la [DBPV 6](#), es decir, que la *valoración* se realizará o se ha realizado de conformidad con las Normas Internacionales del Libro Rojo (más formalmente conocido como *Valoración RICS – Normas Internacionales*).

3.3 Se recuerda a los miembros que cuando se incluya una declaración que indique que la *valoración* se realizará o se ha realizado cumpliendo las NIV, quedará implícito que se respetan asimismo todas las NIV individuales pertinentes.

Normas Internacionales de Ética (IES, por sus siglas en inglés)

3.4 RICS es miembro de una coalición internacional de organizaciones profesionales que desarrolla y pone en práctica las normas deontológicas reconocidas a nivel mundial para servicios profesionales del sector inmobiliario y servicios relacionados con el mismo, conocida como la [Coalición de Normas Internacionales de Ética \(IESC, por sus siglas en inglés\)](#). Las normas internacionales contenidas en esta edición están en consonancia con las IES 2021, e incluyen requisitos adicionales y más detallados que los miembros **deben** respetar. Las IES no sustituyen las [Normas de Conducta de RICS](#) que son de obligado cumplimiento para los miembros de RICS y las *empresas reguladas por RICS*.

Normas Internacionales de Medición Inmobiliaria (NIMI)

3.5 RICS también es miembro de una coalición internacional de organizaciones profesionales establecida que desarrolla y pone en práctica normas de medición de activos inmobiliarios (es decir, *bienes raíces*) coherentes y transparentes. Cuando los miembros realicen *valoraciones* de *bienes raíces* (activos u obligaciones), deberían respetar las [Normas Internacionales de Medición Inmobiliaria \(NIMI\)](#) siempre que estas resulten de aplicación.

4 Cumplimiento de normas jurisdiccionales u otras normas de valoración

4.1 Se reconoce que un miembro o una *empresa regulada por RICS* puede ser invitado a presentar *valoraciones* que cumplan lo previsto por otras normas de *valoración* distintas de las establecidas en las Normas Internacionales del Libro Rojo. Esto sucederá, normalmente, en relación con los requisitos que se apliquen en las jurisdicciones individuales. Los miembros y *empresas reguladas por RICS* pueden ajustarse a tales requisitos, que pueden incluir una *base de valor* no enumerada en la [DBPV 2](#). En estos casos **debe** de incluirse en las *condiciones de contratación* y en el informe una declaración en la que se manifieste que se han cumplido las normas de *valoración* mencionadas. La *base de valor* adoptada, y su definición, también **deben** incluirse en las *condiciones de contratación* y en el informe.

4.2 Si el cumplimiento de normas de *valoración* distintas de las establecidas en las Normas Internacionales del Libro Rojo es obligatorio en la jurisdicción en cuestión por exigencias legales, regulatorias o de cualquier otra índole, esto no impedirá que se declare que la *valoración* se ha realizado de conformidad con las Normas Internacionales del Libro Rojo. Se recuerda a los miembros que si se indica por escrito, todo asesoramiento en materia de *valoraciones* ofrecido por los miembros está sujeto, por lo menos, a algunos de los requisitos de las Normas Internacionales del Libro Rojo, sin exenciones ([NP 1 párrafo 1.1](#)).

4.3 RICS puede publicar documentos nacionales complementarios a las Normas Internacionales del Libro Rojo a fin de ayudar a los miembros a aplicar las normas de *valoración* en el contexto local. Cuando proceda, estos documentos pueden publicarse de forma conjunta con las organizaciones profesionales de valoración (OPV) locales; cuando se publiquen por separado, reflejarán esos requisitos de las OPV siempre que no difieran de los de RICS.

4.4 Cuando el cumplimiento de otras normas de valoración sea voluntario, es decir, cuando no se enmarque en el párrafo 4.2 expuesto anteriormente ni en este párrafo, se considerará una *desviación* (véase la [sección 6](#)). Nótese que el cumplimiento de otras normas de *valoración* no invalidará los requisitos obligatorios de la **NP 1** y [NP 2](#), que los miembros **deben** respetar en todo momento.

5 Excepciones a la aplicación de las DBPV 1–6

5.1 La **NP 1** y la [NP 2](#) son obligatorias y se aplican en todos los casos cuando los miembros prestan asesoramiento en materia de *valoraciones* por escrito (véase la [Introducción, párrafo 12 y la NP 1, párrafo 6.1](#)). Igualmente, en aquellos casos en que el asesoramiento en materia de *valoraciones* se preste de forma completamente verbal, deberían seguir respetándose en la mayor medida posible los principios establecidos en las Normas Internacionales del Libro Rojo ([NP 1, párrafo 1.8](#)).

5.2 Sin embargo, existen categorías, fases o aspectos concretos de la actividad de *valoración* en los que puede no resultar apta o adecuada la aplicación obligatoria de las **DBPV 1–6** (véase la **NP 1 párrafo 5.4**). Aunque la adopción de las normas pertinentes no sea obligatoria en tales circunstancias, se alienta sin embargo a que sean aplicadas siempre que no sea imposible.

5.3 Cuando no se hayan cumplido las **DBPV 1–6**, los miembros **no deben** declarar que la *valoración* cumple las NIV. Sin embargo, pueden informar de que se ha realizado de conformidad con las Normas Internacionales del Libro Rojo con carácter excepcional.

5.4 Las circunstancias en las que no es obligatoria la aplicación de las **DBPV 1–6** son las siguientes.

- a** Prestando un servicio como agente o mediador respecto a la adquisición o venta de uno o más activos.

En este caso se aplica la edición en vigor de los [Property agency and management principles](#) de RICS. Esta excepción abarca la prestación de asesoramiento en previsión

de que se reciba un mandato de agencia o intermediario para adquirir o vender un interés inherente a activos u obligaciones o durante la ejecución de dicho mandato. Engloba también el asesoramiento respecto a si debería realizarse o aceptarse una determinada oferta. No obstante, esta excepción no se extiende a los informes de compra que incluyan una *valoración*.

- b** prestando asesoramiento en materia de *valoraciones* expresamente en la preparación o durante negociaciones o litigios, incluidos aquellos casos en los que el valorador actúe por cuenta de terceros, representando sus intereses o necesidades.

La excepción de las negociaciones abarca el asesoramiento en materia de *valoraciones* sobre el posible resultado de las negociaciones en curso o pendientes, así como solicitudes de cifras para utilizar en las negociaciones. Esta excepción tiene en cuenta, por tanto, que:

- aunque pueda no existir aún un conflicto sin resolver, el asesoramiento se presta expresamente para preparar, o durante, las negociaciones que pueden derivar en un acuerdo o en un conflicto sin resolver, lo que daría pie (cuando el contexto lo permita) a un proceso formal de resolución (por ejemplo, con la remisión del asunto a tribunales, mediadores, etc.)
- el asesoramiento acerca de la negociación puede (y de hecho suele ocurrir) ampliarse a temas como estrategias o posibles resultados u opciones de obtener una solución sin recurrir al litigio o a otros procedimientos formales
- las circunstancias exactas en las que se puede pedir a un miembro (no necesaria y exclusivamente a un valorador) que asesore a un cliente sobre la compra o la venta de un inmueble o que participe en negociaciones en nombre de su cliente son muy variadas. Puede tratarse de un encargo «pasivo», en el que el miembro simplemente ofrezca asesoramiento profesional, o de un encargo «activo», en el que el miembro ofrezca asesoramiento inicial y represente además al cliente en la posterior operación en cuestión. En cualquier caso, se aplicarán las **DBPV 1-6** a todo el asesoramiento en materia de *valoración* que los miembros presten por escrito.

Esta excepción concerniente a litigios reconoce que:

- existe un conflicto, independientemente de su origen, y los procedimientos quedarán por tanto sujetos a la legislación, regulación, normas u órdenes del tribunal que puedan estar en vigor o haberse dictado, y estas siempre tendrán prioridad sobre las Normas Internacionales del Libro Rojo.
- el asesoramiento prestado a un cliente puede abarcar cuestiones que vayan más allá del valor, como estrategias o posibles resultados u opciones respecto a la resolución del conflicto o a la reducción de costes.

- c** Actuando o preparándose para actuar como perito judicial.

La razón de esta excepción es que un miembro que actúe como perito judicial **debe** seguir las normas y procedimientos específicos dictados por el tribunal o por cualquier otra instancia judicial ante la que el miembro vaya o pueda comparecer. Además, el

miembro **debe** cumplir y respetar unos criterios de imparcialidad y objetividad muy exigentes. Al respecto, puede ser útil consultar la edición actual [Surveyors acting as expert witnesses](#) de RICS.

d ejerciendo funciones públicas (funciones de ejercicio y aplicación de la ley).

Las funciones públicas suelen desempeñarlas en la mayoría de los casos, aunque no siempre, valoradores empleados por el Gobierno, una autoridad pública o un organismo facultado por el Gobierno, y conllevar el ejercicio o la aplicación de la ley. Sin embargo, el hecho de que un valorador pueda ser un empleado del sector público o pueda actuar en nombre de un cliente del sector público no implica que todo el trabajo llevado a cabo por ese valorador comporte el desempeño de una función pública y, en muchos casos, no será así. De no existir una legislación que especifique y defina una función o rol específico y la designación expresa de una persona para desempeñarla, no se aplicará la excepción.

A título ilustrativo (sin pretender ofrecer una lista exhaustiva), la excepción de la «función pública» no se aplica a:

- *las valoraciones* realizadas a los efectos de determinar un impuesto sobre las transmisiones de inmuebles en Australia, como exige la Ley sobre derechos (Duties Act) pero ajustándose, al mismo tiempo, de forma general a las normas legales establecidas a nivel estatal, son llevadas a cabo por valoradores privados que no desempeñan una función pública
- *las valoraciones* para la obtención de un préstamo hipotecario en Alemania y otros países europeos que se exigen para la aprobación de los préstamos hipotecarios. En Alemania, se rigen por las normas de Pfandbriefgesetz y son llevadas a cabo por valoradores privados que no desempeñan una función pública
- *las valoraciones* llevadas a cabo para la liquidación del impuesto de sucesiones en virtud de la Testo Unico delle Imposte sui Ridditi en Italia son realizadas por valoradores privados de conformidad con directrices legales y sin desempeñar una función pública
- *las valoraciones* conforme a la Ley de organizaciones benéficas (Charities Acts) del Reino Unido llevadas a cabo por valoradores privados que no desempeñan una función pública
- *las valoraciones* a efectos de tributación nacional en el Reino Unido llevadas a cabo por valoradores privados que no desempeñan una función pública
- *las valoraciones* para casos de derechos de compra (right to buy) en el Reino Unido, llevadas a cabo por valoradores privados que no desempeñan una función pública (sin embargo, la excepción sí se aplica, por ejemplo, a un valorador de distrito en Inglaterra y Gales que lleve a cabo una tasación oficial (determination), que es una función pública de carácter cuasijudicial).

En cuanto a la realización de *valoraciones* a efectos de tributación nacional, las *valoraciones* llevadas a cabo por un miembro que desempeñe una función pública

(por ejemplo, un responsable de *valoración* o listing officer) sí pueden acogerse a la excepción relativa a la función pública. Sin embargo, la legislación parlamentaria y la jurisprudencia imponen derechos y obligaciones amplios y específicos a quienes desempeñan esas funciones públicas, que además **deben** actuar ajustándose a la **NP 1** y la **NP 2**.

- e realizando *valoraciones* para clientes meramente con fines internos, en condiciones contractuales expresas que excluyan la responsabilidad del valorador, y sin comunicación a *terceros*.

Además de las *valoraciones* elaboradas por un valorador para su empresa, cuando sean exclusivamente para uso interno de dicha organización y cuando ningún *tercero* vaya a ver ni se le vaya a comunicar ninguna parte de ningún informe ni *valoración*, esta excepción relativa a los fines internos está destinada a reconocer además que existen ocasiones en las que se pide asesoramiento a valoradores no contratados por un cliente. Podría ser el caso, por ejemplo, de la prestación de servicios adicionales en relación con la *valoración* habitual de una cartera que no se distribuirá a *terceros* (por ejemplo, una hipótesis relacionada con propuestas de iniciativas de gestión de activos) y que se facilitará en condiciones contractuales expresas que excluyan la responsabilidad del valorador.

Para despejar toda duda, las condiciones contractuales expresas que excluyan la responsabilidad del valorador **deben** ser más que una simple declaración en las *condiciones de contratación* para cumplir los criterios de esta excepción. Además, deben ser entendidas adecuadamente por el cliente y desplegar efectos legales. Cuando los miembros realicen este trabajo adicional, las *condiciones de contratación* y el asesoramiento por escrito **deben** ser explícitos sobre la prohibición de divulgación a *terceros* y el uso para cualquier otro fin, aparte de dejar clara la exención de responsabilidad, para que esta excepción sea válida. Con frecuencia, este tipo de asesoramiento no comporta unos honorarios adicionales. Cuando la prestación de estos servicios de *valoración* ad hoc adicionales no se mencione explícitamente en las *condiciones de contratación* generales de la *valoración* habitual de la cartera, será necesario que exista un anexo a las *condiciones de contratación*, que contenga todos los pactos anteriores, para que esta excepción sea válida.

La presente excepción se centra exclusivamente en:

- la finalidad y el uso del asesoramiento
- que sea «solo de uso interno» verdaderamente (con independencia de quién la elabore)
- condiciones contractuales expresas que excluyan la responsabilidad del valorador, y
- que el cliente comprenda completamente la naturaleza y el alcance del asesoramiento.

De no ser así, la excepción no es válida.

Una *valoración* llevada a cabo por una parte externa para fines internos (en oposición a una *valoración* realizada internamente por un empleado para su empresa, que no estaría sujeto a posibles responsabilidades) no produce de forma automática la absolución del valorador respecto de cualquier posible responsabilidad y, en ciertos países como el Reino Unido, tal vez solo se pueda excluir la responsabilidad si resulta razonable hacerlo. De no ser razonable, la responsabilidad podría ser ilimitada.

Habida cuenta del riesgo material de que una exclusión de responsabilidad directa podría no ser razonable en algunos países, se aconseja a los miembros que limiten su responsabilidad en una medida adecuada (que variará en función de cada caso) en oposición a tratar de excluir por completo su responsabilidad, en cuyo caso, esta excepción no sería aplicable. Los miembros del Reino Unido pueden consultar la publicación [Risk, liability and insurance](#) de RICS.

5.5 Las circunstancias en las que se pide a los miembros que faciliten informes de *valoración* y presten asesoramiento son muy variadas y, en algunos casos, como en expropiaciones forzosas, fiscalidad local y trabajos relacionados con arbitrajes y litigios, pueden tardar varios años en llegar a una conclusión. Durante este plazo, la instrucción puede modificarse de forma significativa, lo que podría acabar con que una instrucción que comenzó como «excepción» deje de serlo. Si el papel de un miembro cambia durante este proceso, su actuación **debe** ser transparente, la aplicación de las Normas Internacionales del Libro Rojo en cualquier momento concreto tiene que estar totalmente documentada y el cliente ha de conocer cualquier cambio en el papel o compromiso del miembro.

5.6 Aunque el contenido de [DBPV 1](#) pueda no ser obligatorio en casos de «excepción», las *condiciones de contratación* siguen siendo obligatorios y **deben** ser claros, sin ambigüedades y estar bien documentados. Esto es así tanto en interés del miembro como por el cliente, ya que garantiza que no existan ambigüedades en relación con lo que se solicita y lo que se facilita.

5.7 Las *valoraciones* cumplen las Normas Internacionales del Libro Rojo o no. Los términos como «cuasi del Libro Rojo» o «parcialmente del Libro Rojo» o incluso «fuera del Libro Rojo» **no se deben** usar en las *condiciones de contratación* ni en los informes, ni siquiera en las conversaciones. Cualquier excepción adecuada de **DBPV 1-6** **debe** indicarse explícitamente y explicarse en las *condiciones de contratación* y en el informe de *valoración*.

6 Desviaciones

6.1 No se permite *desviación* alguna de la **NP 1**, siempre que se realice una *valoración* escrita, o de la [NP 2](#) de las presentes normas internacionales, que serán obligatorias en todos los casos.

6.2 Si, de forma separada e independiente de las excepciones anteriores o de cualquier encargo que quede comprendido en el ámbito de las secciones 4 y 5 expuestas anteriormente, se requiere a un valorador que preste un asesoramiento contrario a una disposición específica de las **DBPV 1-6** inclusive, **debe** advertirse al cliente de que se trata de una *desviación* de estas normas e incluirse una declaración clara en este sentido en las

condiciones de contratación, en el informe y en cualquier referencia publicada.

6.3 Para evitar dudas:

- a** Si la *valoración* se realiza cumpliendo con un procedimiento reglamentario o legal u otro requisito autorizado siempre y cuando dichas exigencias sean obligatorias en el contexto o en la jurisdicción, el cumplimiento no constituirá una *desviación* (aunque el requisito obligatorio para ello **debe** quedar claro).
- b** A los *efectos* de la mayoría de *valoraciones*, cualquiera de las *bases de valor* especificadas en el [párrafo 2.2 de la DBPV 2](#) será conveniente. En los casos en los que se utilice otra base de valor, esta circunstancia **debe** definirse e indicarse en el informe. Si la adopción de dicha base es obligatoria en un contexto o en una jurisdicción determinados, entonces dicha adopción no constituye, en sí misma, una *desviación*, aunque el requisito obligatorio para ello **debe** quedar claro. RICS no alienta al uso voluntario de una *base de valor* que no quede especificada en la [DBPV 2](#), y considerará siempre que tal uso voluntario es una *desviación* respecto de las Normas Internacionales del Libro Rojo.

6.4 Se puede pedir justificación al miembro que haya efectuado una *desviación*.

7 Regulación: velar por el cumplimiento de estas normas internacionales

7.1 Como órgano autorregulado, RICS tiene la responsabilidad de hacer un seguimiento y de obtener garantías de cumplimiento de sus miembros y *empresas reguladas por RICS* por estas normas internacionales. Al amparo de su marco normativo, RICS tiene asimismo el derecho de solicitar información de sus miembros o *empresas*. Los procedimientos en virtud de los cuales se ejercen tales poderes en relación con las *valoraciones* quedan dispuestos en la [página web de RICS](#).

7.2 Los miembros **deben** asimismo cumplir con las [exigencias del](#) Sistema de Registro de Valoradores de RICS cuando corresponda.

8 Aplicación a miembros de otras organizaciones profesionales de valoración

8.1 Estas normas internacionales pueden ser adoptadas formalmente por otras organizaciones profesionales de valoración (OPV) con el consentimiento y acuerdo previos de RICS.

NP 2 Ética, competencia, objetividad y revelaciones

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

1 Normas profesionales y éticas

1.1 Los miembros de RICS operan de acuerdo con las normas profesionales y éticas más estrictas y **deben** cumplir con las [Normas de Conducta](#) de RICS. Los criterios de adhesión de miembros de RICS, así como para cualificarse y ejercer como valoradores, incluidos, cuando proceda, los requisitos del [Sistema de Registro de Valoradores de RICS](#) (véase la [NP 1, sección 1](#)), cumplen o superan las normas de conducta y competencia de valoradores profesionales de RICS y del Comité de Normas Internacionales de Valoración (IVSC).

1.2 Las presentes normas internacionales se ajustan a los principios éticos publicados por la [Coalición de Normas Internacionales de Ética](#), del que RICS es miembro.

1.3 Además de la obligación de cumplir las [Normas de Conducta](#) de RICS, todos los miembros de RICS están sujetos a requisitos adicionales detallados, tal y como se expone más adelante. RICS Regulation supervisa y aplica estos principios adicionales.

1.4 Los requisitos dispuestos en estas normas internacionales se centran expresamente en los miembros que proporcionen *valoraciones*, es decir, opiniones de valor preparadas por un miembro que cuente con las habilidades técnicas, experiencia y conocimientos necesarios acerca del ámbito de *valoración*, del mercado y de la *finalidad de la valoración*.

1.5 Los miembros **deben** actuar con integridad y evitar aquellas acciones o situaciones que sean incompatibles con sus obligaciones profesionales. **Deben** ejecutar los encargos individuales con el nivel de independencia y objetividad necesario, aplicando el escepticismo profesional al analizar la información y los datos que se vayan a tomar como pruebas. El escepticismo profesional es una actitud que consiste en cuestionar y analizar con espíritu crítico las pruebas durante el proceso de *valoración*, y mantenerse atentos a las condiciones que pueden convertir en engañosa la información facilitada. Los miembros **no deben** permitir que ningún conflicto de interés anule su buen juicio, sus obligaciones profesionales o comerciales, y **no deben** divulgar información confidencial. Todos los miembros **deben** cumplir con la edición actual de los [Conflictos de interés](#) de RICS.

2 Certificación como miembro

2.1 Los miembros y las *empresas reguladas por RICS* **deben** asegurarse de que los servicios los prestan personas competentes que tengan la experiencia necesaria. Una persona que está correctamente cualificada para aceptar la responsabilidad de una *valoración* o supervisar las aportaciones a la misma **debe** cumplir los siguientes criterios:

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

2.2 Dado que los miembros ejercen sus labores profesionales en una amplia gama de especialidades y mercados, la pertenencia a RICS (incluido el hecho de poseer una titulación de RICS) o el registro como valorador no implica que un individuo tenga experiencia práctica en *valoraciones* en un sector o mercado determinados: esto siempre **debe** verificarse mediante una confirmación apropiada.

2.3 En algunas jurisdicciones se requiere que los valoradores posean un certificado o licencia para realizar determinadas *valoraciones*. En tales casos será de aplicación la [NP 1, sección 4](#). Asimismo, los requisitos específicos de la jurisdicción del cliente o de RICS pueden establecer requisitos más estrictos. En estos casos **deben** incluirse en las *condiciones de contratación* y en el informe una declaración en la que se manifieste que se han cumplido las normas mencionadas (véase [NP 1, párrafo 4.2](#)).

2.4 Si el miembro no posee el nivel de experiencia requerido para resolver correctamente alguna cuestión relativa al encargo de *valoración*, dicho miembro debería decidir la clase de asistencia que necesita. Con el consentimiento del cliente y la remisión a las *condiciones de contratación* si procede, el miembro debería solicitar, compilar e interpretar la información pertinente que aporten otros profesionales, tales como, sin ánimo limitativo, valoradores expertos, quantity surveyors, building surveyors, expertos medioambientales, contables y abogados.

2.5 El cumplimiento de los requisitos relativos a los conocimientos personales y a las exigencias de habilidades profesionales puede recaer en más de un miembro dentro de una *empresa*, siempre que cada uno satisfaga todos los otros requisitos de esa norma.

2.6 Si el miembro propone contratar a otra *empresa* para que realice algunas o todas las *valoraciones* y los servicios relacionados, como una inspección técnica (survey) de una edificación, previstos en las instrucciones (véase también la [DBPV 6, párrafo 2.2\(a\)](#)), este **debe** obtener la correspondiente aprobación del cliente.

2.7 En los casos en que la *valoración* haya sido realizada por más de un valorador o este haya contribuido a ella, **debe** conservarse una relación de dichos valoradores junto con los documentos de trabajo, incluso si no son miembros, y con una declaración que confirme que cada valorador designado cumple con los requisitos de la [NP 1](#).

2.8 Un miembro encargado de llevar a cabo la supervisión (véase la [NP 1, párrafo 1.2](#)) **debe** ser capaz de demostrar:

- un nivel de supervisión adecuado a lo largo de todas las etapas del encargo de *valoración*, demostrado adecuadamente y capaz de resistir un escrutinio y cuestionamiento futuros, especialmente en aquellos encargos que incluyen localidades lejanas o más de una jurisdicción
- la aceptación de la responsabilidad del informe de *valoración* y de su contenido, y la capacidad de explicarlo y justificarlo si se pone en tela de juicio. Es esencial que el proceso no se vea como una aprobación automática sin la due diligence conforme a estas normas.

3 Independencia, objetividad, confidencialidad e identificación y gestión de conflictos de interés

3.1 La independencia y la objetividad están inextricablemente ligadas al respeto de la confidencialidad de la información y a un asunto más amplio: la identificación y la gestión de conflictos de interés. Los miembros **deben** respetar la edición actual de los [Conflictos de interés](#) de RICS. El texto del resto de esta sección aborda específicamente el trabajo de *valoración*.

3.2 Se recuerdan a los miembros dos requisitos fundamentales contenidos en los [Conflictos de interés de RICS](#).

‘Un miembro o una empresa regulada no debe asesorar o representar a un cliente cuando al hacerlo incurra en un Conflicto de Interés o en un riesgo elevado de que se produzca un Conflicto de Interés, salvo en los casos en los que todas las partes afectadas o que puedan verse afectadas hayan dado su Consentimiento Informado. El Consentimiento Informado solo puede solicitarse cuando el miembro de RICS o la empresa regulada tenga la certeza de seguir adelante a pesar del Conflicto de Interés:

- a redunda en el interés de todos aquellos afectados o que pueden verse afectados y
- b no está prohibido por la ley

y el conflicto no impedirá que el miembro o la empresa regulada presten asesoramiento de manera competente y diligente a quienes pueden verse afectados.

Todo miembro de RICS que trabaje de forma independiente o en una empresa no regulada o en una empresa regulada debe:

- a identificar y gestionar los Conflictos de interés de conformidad con esta norma profesional y
- b conservar el registro de las decisiones tomadas acerca de si aceptar o no encargos profesionales individuales (y, si procede, continuar con ellos), acerca de obtener el Consentimiento Informado y sobre las medidas de prevención de Conflictos de Interés.»

3.3 Los miembros **deben** ajustarse a los niveles exigidos de independencia y objetividad durante los encargos individuales, respetar y mantener la confidencialidad e identificar y gestionar conflictos de interés reales o potenciales. El trabajo de *valoración* suele conllevar una complejidad y sensibilidad particulares respecto a tales cuestiones, y los miembros **deben** actuar estrictamente en consonancia con las siguientes normas generales y criterios específicos a la *valoración*.

3.4 Ciertos fines, estatutos, normativas, normas de organismos reguladores o exigencias especiales del cliente (por ejemplo, en el caso de *valoraciones* para préstamos garantizados, véase la [OBPVA 2](#)), pueden establecer criterios específicos que el miembro también **debe** cumplir (es decir, se añaden a los requisitos generales expuestos más abajo) para obtener una posición definida de independencia. A menudo, tales criterios adicionales ofrecen una definición del nivel aceptable de independencia y pueden utilizar términos como «experto independiente», «valorador experto», «valorador independiente», «valorador independiente permanente» o «valorador adecuado». El miembro debería garantizar el cumplimiento de tales criterios cuando acepte el mandato de realizar la valoración, así como en el informe, de forma que el cliente o los *terceros* interesados que vayan a utilizar el informe de valoración puedan estar seguros de que se han cumplido todos los criterios adicionales.

3.5 Los [Conflictos de interés](#) de RICS definen «información confidencial» como «aquella información personal que será protegida para que no sea divulgada sin consentimiento del cliente, ya se conserve o distribuya de forma electrónica, verbal o física». Existe la obligación general de tratar la información respecto a un cliente con absoluta confidencialidad, especialmente allí donde dicha información sea fruto de una relación profesional y la misma no sea de dominio público. La información recopilada durante una *valoración* puede ser delicada de cara al mercado y por lo tanto reviste especial importancia.

3.6 Los miembros **no deben** quebrantar la confidencialidad exigida al informar a los clientes, de conformidad con la [DBPV 6, párrafo 2.2\(h\)](#), en lo que respecta a «las principales aportaciones utilizadas». En virtud de los [Conflictos de interés](#) de RICS, el deber de mantener la confidencialidad tendrá siempre prioridad respecto al deber de divulgación, que puede anularse legalmente.

3.7 El riesgo de divulgación de información confidencial es un factor importante que el valorador debería tener en cuenta a la hora de sopesar si pudiera existir un conflicto de interés o, en términos de los [Conflictos de interés](#) de RICS, un «conflicto de información confidencial» (definición 4.2(c)). A veces es necesario revelar alguna información relativa a la participación del valorador en la finalidad de la *valoración*. Debería rechazarse el mandato si no se puede divulgar información de forma adecuada sin para ello tener que violar el deber de confidencialidad.

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

3.9 Si bien no es posible facilitar una lista cerrada de situaciones en las que puede surgir una amenaza a la independencia u objetividad del miembro durante una *valoración*, los siguientes puntos deberían considerarse como peligrosos o como potencialmente peligrosos y por lo tanto requieren medidas apropiadas, tal y como se especifica en los [Conflictos de interés](#) de RICS.

- Representar al comprador y al vendedor de un inmueble o activo en la misma transacción.
- Representar a dos o más partes interesadas en la oportunidad.
- Realizar una valoración para un prestamista y asesorar al mismo tiempo al prestatario o al agente mediador.
- Realizar la valoración de un inmueble o activo previamente valorado para otro cliente del mismo valorador o *empresa*.
- Realizar una *valoración* para su utilización por parte de *terceros* cuando la *empresa* que representa el valorador mantiene ya una relación comercial remunerada con el cliente.
- Realizar una valoración de los intereses de ambas partes en una transacción de arrendamiento.

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

3.10 La objetividad del miembro puede verse comprometida si analiza el resultado de una *valoración*, antes de su finalización, con el cliente o con un tercero que tenga un interés en la *valoración*. Si bien tales conversaciones no resultan indebidas y, de hecho, pueden resultar beneficiosas tanto para el miembro como para el cliente, el miembro **debe** ser consciente de la posible influencia que puedan ejercer tales conversaciones en su deber fundamental de facilitar una opinión objetiva. Cuando estas conversaciones tengan lugar, el miembro **debe** realizar un *registro* por escrito de las reuniones o conversaciones mantenidas, y si este decide modificar una *valoración* provisional como resultado de tales conversaciones, también **debe** dejar constancia pormenorizada de los motivos de su decisión. Los *registros* escritos y las notas de archivo pueden estar en formato digital o basarse en una transcripción de reuniones grabadas, pero **deben** poder presentarse a los *terceros* que proceda cuando sea necesario.

3.11 El miembro puede tener la necesidad de solicitar y profundizar en ciertos temas antes de poder formar una opinión preliminar del valor, como pueden ser la verificación de datos y de otra información pertinente (por ejemplo, la confirmación del resultado de las revisiones de renta o el esclarecimiento de las lindes de un inmueble). En cualquier etapa del proceso de *valoración*, tales discusiones dan al cliente la oportunidad de entender el punto de vista del miembro y sus justificaciones. Se espera que el cliente revele hechos o información, incluida información sobre transacciones llevadas a cabo en el inmueble, el activo o la obligación, relevante para la tarea de *valoración*.

3.12 A la hora de prestar asesoramiento previo a un cliente, o de presentarle un borrador de informe o de *valoración* antes de su finalización, el miembro **debe** declarar que:

- la opinión es provisional y está sujeta a la finalización del informe en su versión definitiva
- el asesoramiento se presta solo para uso interno del cliente
- no se podrá publicar o revelar el borrador bajo ninguna circunstancia, y
- si no se reflejan todas las cuestiones de importancia fundamental, su omisión **debe** declararse.

3.13 Cuando las conversaciones con un cliente se mantengan después de la provisión de la documentación preliminar o de opiniones, **debe** haber un registro escrito de las mismas. Esto es para demostrar que tales conversaciones no conduzcan a la percepción, y que pueda probarse que no conducen a la percepción, de que la opinión del miembro se ha visto influida por dichas conversaciones, excepto para corregir inexactitudes o incorporar información adicional proporcionada.

3.14 Para demostrar que las conversaciones no han comprometido la independencia del miembro, el registro escrito de las conversaciones mantenidas con el cliente sobre los borradores de informes o de *valoraciones* deberían incluir:

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

3.15 En caso de que se solicite, dicho registro debería estar disponible a petición de auditores o terceros que tengan un interés legítimo y pertinente en la *valoración*, incluyendo RICS Regulation.

4 Mantenimiento de una estricta separación entre asesores

4.1 RICS establece directrices estrictas en cuanto a las normas mínimas que **debe** adoptar, una vez obtenido el «consentimiento informado» de conformidad con los [Conflictos de interés](#) de RICS, es obligatorio separar a los asesores que actúen en nombre de clientes en situación de «conflicto». Cualquier solución (conocida como una «barrera de información» en algunas jurisdicciones) que se establezca debe serlo suficientemente sólida como para

que no exista la posibilidad de que la información o los datos pasen de un conjunto de asesores a otro. Se trata de una directriz muy estricta; no resulta suficiente adoptar «medidas razonables» para separar asesores.

4.2 En consecuencia, cualquier solución aceptada por todos los clientes afectados **debe** estar supervisada por un responsable del cumplimiento, tal y como se describe más adelante, y **debe** cumplir todos los requisitos siguientes.

- a** Los individuos que actúan en nombre de clientes en situación de conflicto **deben** ser distintos (téngase en cuenta que esto se extiende al personal de secretaría y a todo el personal de apoyo).
- b** Tales individuos o equipos **deben** estar físicamente separados, al menos en el sentido de estar en diferentes zonas de un edificio o, si es posible, en diferentes bienes inmuebles.
- c** La información, independientemente de su formato, **no debe** estar disponible para la otra parte en ningún momento, y si está en forma escrita, **debe** asegurarse su conservación en estancias independientes y su custodia bajo llave, según los criterios que establezca el responsable del cumplimiento u otra persona independiente de alto nivel jerárquico dentro de la *empresa*.
- d** El responsable del cumplimiento u otra persona independiente de alto nivel jerárquico:
 - i** debería supervisar el establecimiento y mantenimiento de la solución mientras esté en funcionamiento, adoptando medidas y controles adecuados para garantizar su eficacia
 - ii** no **debe** tener ninguna implicación en cualquiera de los mandatos que se reciban, y
 - iii** debería ostentar un cargo con rango suficiente dentro de la organización para poder desempeñar sus funciones sin inconveniente alguno.
- e** Deberían existir en la *empresa* programas de formación y educación adecuados relativos a los principios y a las prácticas aplicables a la resolución de conflictos de interés.

4.3 Sin una considerable planificación, las soluciones o «murallas chinas» probablemente no funcionarán, ya que su gestión tiene que ser una parte establecida de la cultura de la *empresa*.

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

5.1 Requisitos de divulgación de información

5.1.1 Existen determinados tipos de *valoraciones* que pueden ser utilizados por terceros distintos del cliente que encargó el informe o de la persona a la que iba dirigido dicho informe. Algunos ejemplos de uso de este tipo de *valoraciones* son:

- un *estado financiero* publicado
- un mercado de valores u organismo similar
- publicaciones, folletos o circulares
- vehículos de inversión (en América: en los casos que sea de aplicación, programas de inversión), que pueden adoptar un amplio rango de formas según las jurisdicciones individuales
- adquisiciones o fusiones.

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

- uso por parte de *terceros*
- la relación con el cliente
- participación previa
- política de rotación
- duración como signatario
- porcentaje de honorarios.

5.1.2 Cabe señalar que, en casos tales como, sin ánimo limitativo, los de las *valoraciones* recurrentes y las *valoraciones* de carteras (véase la [OBPVA 9](#)), entre otros, puede haber cuestiones prácticas pertinentes relacionadas con las revelaciones de información antes señaladas. Un aspecto importante que habrá que tener en cuenta al inicio de toda tarea de *valoración* es cómo realizar esas revelaciones. También puede ser de interés la [DBPV 1 párrafo 1.3](#), pues tiene en cuenta circunstancias en las que se llevan a cabo *valoraciones* a través de acuerdos marco de servicios.

5.1.3 Las divulgaciones de información exigidas por esta norma pueden modificarse o ampliarse para dar cabida a aquellas exigencias que resultan de aplicación en un país o estado determinados, o que se incorporan a las normas nacionales (en tal caso será de aplicación la [NP 1, párrafo 4](#)).

5.1.4 Para conocer los requisitos modificados o ampliados en relación con las *valoraciones* para préstamos garantizados véase la [OBPVA 2](#).

5.2 Uso por parte de terceros

5.2.1 Cuando un *tercero* identificable desde el principio pueda hacer uso de la *valoración*, las revelaciones con arreglo a esta sección **deben** hacerse con prontitud a dicho tercero antes de realizar la *valoración*. Además, **debe** revelarse cualquier circunstancia en función de la cual el valorador o la *empresa* vayan a obtener del nombramiento una retribución que vaya

más allá de un pago normal o de una comisión. Esto daría la oportunidad a dichos *terceros* de oponerse al nombramiento si creyeran que la independencia y objetividad del miembro pueden verse comprometidas.

5.2.2 Sin embargo y dado que en muchos casos los *terceros* constituyen un grupo de personas (por ejemplo, los accionistas de una empresa), donde la revelación inicial de información a todos los *terceros* implicados sería claramente poco práctica. En tales casos, la primera oportunidad práctica efectiva para su relevación será en el informe o en cualquier referencia publicada sobre él. Sobre el miembro recae una mayor responsabilidad a la hora de considerar, antes de aceptar un mandato, si dichos *terceros* que van a utilizar la *valoración* aceptarán que una participación que conlleve la revelación de datos no comprometerá indebidamente la objetividad e independencia del miembro. Para más información acerca de divulgaciones de información en relación con categorías específicas de *valoración* véase la [sección 5.8](#).

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

5.3 La relación con el cliente y participación previa

5.3.1 Aunque resulta evidente el requisito de que el miembro actúe con independencia, integridad y objetividad como se describió anteriormente, este requisito no prevé la necesidad de revelar todas las relaciones de trabajo entre el miembro y el cliente. El miembro **debe** tener en cuenta y seguir los principios establecidos en los [Conflictos de interés](#) de RICS. En caso de duda, se recomienda divulgar la información.

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

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

5.3.3 Al considerar las revelaciones exigidas por los [Conflictos de interés](#) de RICS, es necesario identificar al «cliente» y a la «empresa».

5.3.4 Hay muchas relaciones diferentes que pueden considerarse incluidas en la identificación del cliente y de la *empresa*. Para ser congruentes con las *condiciones de*

contratación mínimas (véase la [DBPV 1](#)) y la presentación de informes (véase la [DBPV 6](#)), el cliente es la entidad que acuerda las *condiciones de contratación* y a quien se dirige el informe. La *empresa* es la entidad que se identifica en la confirmación de las *condiciones de contratación* y el informe.

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

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

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

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

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

5.3.9 Las normas de valoración nacionales o jurisdiccionales o la propia normativa municipal pueden aplicar una serie de requisitos adicionales.

5.4 Política de rotación

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

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

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

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

5.4.4 RICS considera que la rotación de *valoradores responsables* a intervalos de no más de siete años es buena praxis, pero no se trata de una práctica obligatoria. Las normas de valoración nacionales o la propia normativa municipal pueden exigir una serie de criterios adicionales.

5.4.5 Si una *empresa* no puede rotar al *valorador responsable* de conformidad con lo anterior, debería plantearse si es correcto seguir adelante con la *valoración*.

5.4.6 En el caso de algunos mercados y *finalidades de valoración*, existen «paneles de valoración», en los que un cliente o su responsable del panel/la *valoración* seleccionará a una *empresa* o a un valorador de un grupo aprobado. Las *empresas* y, cuando proceda, los miembros pueden tratar de unirse a paneles de valoración disponibles, como una manera de mejorar la gobernanza en materia de *valoración* y de promover la rotación de *empresas* y *valoradores*.

5.5 Duración como signatario

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

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

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

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

5.6 Participación previa

5.6.1 La finalidad de este requisito es poner de relieve todo conflicto de interés potencial en los casos en que el miembro o la *empresa* del miembro haya realizado la valoración del activo para la misma finalidad o haya participado en la venta del mismo activo por cuenta del cliente bien durante los 12 meses anteriores a la *fecha de valoración* o dentro de otro período y criterios que puedan prescribirse o adoptarse en un país o estado concreto.

5.6.2 Cuando la *valoración* se realice para su inclusión en un documento publicado que sea de interés público o susceptible de ser utilizado por *terceros*, el miembro debería divulgar la siguiente información.

- a** Cuando la *valoración* se realice en relación con un activo que ya había sido valorado por el miembro o por la *empresa* del miembro con la misma finalidad:
 - en las *condiciones de contratación*, una declaración relativa a la política de la *empresa* sobre la rotación del *valorador responsable* de la *valoración* y
 - en el informe, y en todo documento publicado que haga referencia a este, una declaración sobre el período de tiempo ininterrumpido durante el cual el *valorador responsable* realizó *valoraciones* con la misma finalidad que la del informe, y además,

el período de tiempo durante el cual la *empresa* del valorador ha realizado, de forma ininterrumpida, las instrucciones de *valoración* por cuenta del cliente

- b** El alcance y la duración de la relación comercial entre la *empresa* del valorador y el cliente, incluyendo todos los fines implicados.
- c** Cuando el informe, y cualquier material publicado que haga referencia al mismo, incluya uno o más activos adquiridos por el cliente durante el período aplicable en el párrafo 5.6.1 anterior, y cuando el miembro o la *empresa* del miembro, en relación con dichos activos, haya:
 - recibido un honorario preliminar o
 - negociado esa compra por cuenta del cliente,
 debería realizarse una declaración que a tales efectos incluya, cuando proceda, la aprobación del informe de conformidad con el párrafo 5.7.1

5.6.3 Las normas de valoración nacionales o la propia normativa municipal pueden exigir una serie de criterios adicionales.

5.6.4 Para conocer los requisitos adicionales o modificados en relación con las *valoraciones* para préstamos garantizados véase la [OBPVA 2](#).

5.7 Porcentaje de honorarios

5.7.1 Debería constar una declaración en el sentido de que el porcentaje de los honorarios totales que ha de pagar el cliente durante el año anterior en relación con los ingresos totales por honorarios de la *empresa* del miembro durante el año anterior es mínimo (menos del 5%), significativo (entre el 5% y el 25%) o sustancial (más del 25%).

5.7.2 Las normas de valoración nacionales o la propia normativa municipal pueden exigir una serie de criterios adicionales.

5.8 Otros tipos de divulgación de información

5.8.1 Se debería tener cuidado de cerciorarse de que, además de las diversas revelaciones exigidas con arreglo a las [DBPV 1](#), [DBPV 4](#) y [DBPV 6](#), se revela la información exigida en relación con una *valoración* concreta o una finalidad determinada. Las exigencias de divulgación de información que pueden requerir información más específica relacionada con la *finalidad de la valoración* incluyen:

- participación material
- la condición del miembro
- exigencias concretas con relación a la independencia
- conocimiento y habilidades del miembro
- alcance de las comprobaciones

- gestión de los conflictos de interés
- el enfoque de *valoración*
- divulgaciones de información que exija cualquier organismo regulador que rija la *finalidad de la valoración*.

6 Revisión de la valoración

6.1 La *revisión de la valoración* se define en la NIV 101 ámbito de trabajo y también en el glosario. Puede consistir o bien en una *revisión del proceso de valoración* o bien en una *revisión del valor*, o en ambas.

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

- para asistir en la consideración de la evaluación de riesgos
- para incluir comentarios en una *valoración* publicada, por ejemplo, en una situación de adquisición
- para incluir comentarios en una *valoración* elaborada para su utilización en procedimientos legales.

6.3 Una *revisión de la valoración* **debe** realizarse de conformidad con [NP 1](#), [NP 2](#), [Conflictos de interés](#) de RICS y todas las demás partes de las presentes normas. Una *revisión de la valoración* debe ser además conforme a las NIV, teniendo en cuenta que puede consistir o bien en una *revisión del valor* o bien en una *revisión del proceso de valoración*, o en ambas. NIV incluye la estipulación que figura en la NIV 101 y la NIV 106 sobre el ámbito de trabajo, la presentación de informes y la *documentación de una revisión de la valoración*.

6.4 Existe una distinción entre una *revisión de una valoración* y una auditoría de una *valoración* (que pueden tener requisitos prácticos y reglamentarios distintos que no se detallan aquí) o una *valoración* independiente de un inmueble, un activo o una obligación incluidos en el informe de otro valorador.

6.5 Una *revisión del proceso de valoración* puede ser una parte de una *revisión de la valoración* o consistir exclusivamente en esta. Aborda el cumplimiento de las NIV o de las Normas Internacionales del Libro Rojo, por lo que su ámbito es diferente del que corresponde a una *revisión del valor*, descrito pormenorizadamente más adelante.

6.6 Se espera que cuando el miembro realice una *revisión de la valoración* (que puede ser parte o la totalidad de una *revisión de la valoración*), por remisión a la *fecha de valoración* y a los hechos y circunstancias relevantes para el activo en ese momento, también:

- forme opiniones en cuanto a si el análisis del informe objeto de revisión es apropiado
- sopesa si, en su caso, las opiniones y conclusiones son creíbles y
- sopesa si el informe es apropiado y no engañoso en cuanto a sus opiniones y conclusiones.

6.7 Una *revisión de la valoración debe* llevarse a cabo en el contexto de los requisitos aplicables al informe objeto de revisión, y el **miembro debe** desarrollar e informar de las opiniones y conclusiones junto con los motivos de cualquier desacuerdo o falta de cumplimiento.

6.8 Un miembro **no debe** hacer una *revisión de la valoración* elaborada por otro valorador que será divulgada o publicada, salvo que el miembro esté en posesión de todos los hechos relevantes y la información que utilizó el primer valorador.

7 Responsabilidad ante la valoración

7.1 A fin de evitar confusiones, una vez que se hayan resuelto los asuntos preliminares expuestos anteriormente, todo encargo que se rija por estas normas internacionales **debe** prepararse por un valorador (o realizado bajo su supervisión) designado que acepte la responsabilidad que se deriva de este y debidamente cualificado (definido en [NP 2, párrafo 2.1](#)). Son los *valoradores responsables*.

7.2 En aquellos casos en los que la *valoración* haya sido preparada con la aportación de otros miembros o valoradores, o si se incorpora un informe de *valoración* independiente sobre algún aspecto concreto, la *valoración* resultante seguirá siendo responsabilidad del *valorador responsable* designado con arreglo al **párrafo 7.1** contemplado anteriormente, pero se señalará la participación del resto de personas y se garantizará que se realizan todas las declaraciones expresamente requeridas en virtud de la [DBPV 6, párrafo 2.2\(a\)](#).

7.3 RICS no acepta que una *valoración* sea realizada por una «*empresa*» (aunque esté permitido por las NIV). No obstante, el uso de la expresión «para y en nombre de» bajo la firma del *valorador responsable de la valoración* es una sustitución aceptable.

7.4 No se recomienda que los miembros se refieran a una *valoración* o a un informe como «formal» o «informal», dado que estos términos pueden dar lugar a confusión, en especial en relación con el alcance de una comprobación o un *supuesto* que el miembro haya o no llevado a cabo o establecido.

7.5 Los miembros **deben** obrar con gran cautela antes de permitir que una *valoración* se utilice para fines distintos de los acordados inicialmente. Es posible que el destinatario o lector no aprecie totalmente el carácter restrictivo de la *valoración* o salvedades del informe, y existe el peligro de que se pueda citar incorrectamente fuera de contexto. Además, puede surgir un conflicto de interés que no habría tenido relevancia en el caso del encargo original. Por tanto, es esencial que las *condiciones de contratación* y los informes reflejen debidamente este riesgo. Véase también la [sección 4](#).

4ª parte: Normas técnicas y de ejecución de la valoración

DBPV 1 Condiciones de contratación (ámbito de trabajo)

1 Principios generales

1.1 Las *condiciones de contratación* describen las condiciones fundamentales que se aplican a la realización de una *valoración* e incluyen, sin ánimo limitativo, lo siguiente:

- los activos o las obligaciones a valorar
- los usuarios previstos del informe
- el uso previsto de la *valoración* y
- las principales responsabilidades de las partes implicadas.

1.2 Normalmente, las *condiciones de contratación* serán acordadas por el cliente y el valorador cuando se reciba y acepte el mandato (la confirmación inicial del mandato) y, en todo caso, antes de la prestación de cualquier asesoramiento en materia de *valoraciones*, lo que incluye la realización de un borrador de la *valoración* o del informe. Sin embargo, se reconoce que una *valoración* puede tener por objeto desde un único activo hasta una importante cartera de activos, por lo que la medida en que todos los requisitos mínimos se pueden confirmar al inicio podría variar.

1.3 Puede existir ya un acuerdo marco de servicios entre un cliente y un miembro o una *empresa regulada por RICS*. Cuando sea así, un miembro no siempre estará obligado a concluir *condiciones de contratación* adicionales aparte. Sin embargo, un miembro **debe** confirmar por escrito y documentar cualquier elemento adicional que sea necesario para cumplir los requisitos mínimos de la [DBPV 1 párrafo 3.1](#).

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

1.5 En resumen, las *condiciones de contratación* deberían transmitir al lector, de forma clara, los requisitos y procedimiento de *valoración*, y deberían utilizar términos comprensibles para cualquier persona que no conozca previamente el activo en cuestión ni el proceso de *valoración*.

1.6 El formato y los detalles del informe de *valoración* propuesto y cualquier *documentación* de apoyo se acordarán entre el miembro y el cliente y se dejarán por escrito en las *condiciones de contratación*. Debería proporcionarse con respecto al encargo y, al igual que la propia *valoración*, profesionalmente adecuado y apropiado a su finalidad y usos previstos. En pos de la claridad, las normas que han de cumplirse expresamente a la hora de redactar un informe de *valoración* se disponen en la [DBPV 6](#). Estas suelen reflejar los requisitos establecidos aquí, aunque de forma más pormenorizada.

1.7 En cualquier momento que el valorador o el cliente determinen que una *valoración* pueda tener que reflejar una limitación real o prevista a su comercialización, los datos de dicha limitación **deben** establecerse y acordarse en las *condiciones de contratación*. El término «valor de venta forzosa» **no debe** utilizarse (véase la [DBPV 2, sección 11](#)).

1.8 Una vez concluida la *valoración* y previamente a la emisión del informe, todas las asuntos pertinentes **deben** haber sido comunicadas íntegramente al cliente y debidamente documentadas. Con esto se pretende garantizar que el informe no contiene ninguna modificación de las *condiciones de contratación* iniciales que el cliente desconozca. Toda modificación de las *condiciones de contratación* previa a la conclusión de la *valoración* **debe** comunicarse y acordarse por escrito.

2 Formato de las condiciones de contratación

2.1 Las *empresas* pueden disponer de un formulario estándar de *condiciones de contratación* o de unas condiciones de contratación de carácter permanente, que pueden incluir varias de las condiciones mínimas exigidas por las Normas Internacionales del Libro Rojo. El valorador quizá necesite modificar dicho formulario al objeto de poder reflejar las cuestiones que se aclararán más adelante.

2.2 Aunque el formato concreto de las *condiciones de contratación* puede variar (por ejemplo, algunas *valoraciones* realizadas de forma interna pueden estar regidas por mandatos o políticas y procedimientos internos permanentes), los valoradores **deben** preparar *condiciones de contratación* por escrito para todos los trabajos de *valoración*, ya sea para uso interno o externo. Resulta fundamental hacer hincapié en los riesgos que podrían surgir si se plantean interrogantes y los elementos del encargo de *valoración* están mal documentados.

3 Condiciones de contratación (ámbito de trabajo)

3.1 Las *condiciones de contratación* **deben** reflejar los siguientes asuntos.

- a** Identificación y condición del *valorador responsable*
- b** Identificación de los clientes
- c** Identificación de cualquier otro usuario previsto
- d** Identificación de los activos o de las obligaciones a valorar
- e** Divisa (financiera) de la *valoración*
- f** *Finalidad de la valoración*
- g** *Bases de valor* adoptadas
- h** *Fecha de valoración*
- i** Naturaleza y alcance del trabajo de valoración, incluidas las comprobaciones, y limitaciones al respecto
- j** Naturaleza y fuentes de la información en la que se basará el valorador
- k** Todos los *supuestos* y *supuestos especiales* que se realizarán
- l** Formato del informe
- m** Restricciones al uso, distribución y publicación del informe
- n** Confirmación de que la *valoración* se realizará de conformidad con las NIV o las Normas Internacionales del Libro Rojo
- o** La base sobre la que se calculará el honorario
- p** Cuando la *empresa* esté *registrada para ser regulada* por RICS, referencia al procedimiento de gestión de quejas de la *empresa*, confirmando que existe una copia disponible bajo petición
- q** Una declaración de que el cumplimiento de estas normas puede estar sujeto a control en el marco de las normas de conducta y disciplinarias de RICS
- r** Una declaración que establezca cualquier limitación de responsabilidad que se haya acordado
- s** Consideración de cualquier factor *medioambiental, social y gobernanza (ESG)*

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

a) Identificación y condición del valorador responsable

Incluir una declaración que confirme que:

- la *valoración* es responsabilidad del *valorador responsable* designado. RICS no acepta que una *valoración* sea realizada por una «empresa»
- el *valorador responsable* está en posición de realizar una *valoración* objetiva e imparcial de manera ética y competente
- independientemente de que el valorador o la *empresa* del valorador tenga o no alguna relación material con o participación en el activo en cuestión o con las otras partes de la *valoración*. Si hubiera otros factores que pudieran limitar la capacidad del valorador de realizar una *valoración* independiente e imparcial, esos factores deben revelarse
- que el valorador dispone de las competencias necesarias para llevar a cabo el encargo de *valoración*. Si el valorador tiene que buscar asistencia material de otros con relación a cualquier aspecto del encargo (incluyendo el uso y el papel de un especialista y de las organizaciones de servicios), la naturaleza de dicha asistencia y el grado de confianza deben ser claros, acordarse y anotarse.

Implementación

- 1 El uso de la expresión «para y por cuenta de» bajo la *firma* es una sustitución aceptable que un firmante identificado puede utilizar a la hora de publicar un informe. Si la *valoración* ha sido realizada por un miembro bajo la supervisión de un valorador debidamente cualificado, el valorador que cumple la función de supervisor **debe** garantizar, y estar seguro de ello, que el trabajo realizado cumple con las mismas normas mínimas como lo haría si dicho valorador hubiera sido el único responsable de la tarea.
- 2 Para algunos fines, los valoradores tendrán que declarar si actúan como *valoradores internos* o *valoradores externos*. Cuando el valorador esté obligado a cumplir con los requisitos adicionales de independencia, resultará de aplicación la [NP 2, sección 3](#).
- 3 Al sopesar el alcance de cualquier participación relativa, ya sea pasada, presente o futura, el valorador **debe** hacer constar dicha participación en las *condiciones de contratación*. En aquellos casos en los que no haya habido ninguna participación anterior material, **debe** hacerse constar una declaración a tal efecto en las *condiciones de contratación* y en el informe de *valoración* (véase la [DBPV 6, párrafo 2.2\(a\)\(4\)](#)). En la [NP 2](#) se proporcionan orientaciones más detalladas sobre la independencia y la objetividad.
- 4 El valorador debería confirmar en el informe que cumple cualquier criterio normativo o legal relacionado con su designación.
- 5 En referencia a las competencias de cada valorador, la presente declaración puede encontrarse limitada a la confirmación de que el valorador o la *empresa* del valorador posee suficientes conocimientos a nivel municipal, nacional o internacional (según proceda) del mercado en cuestión, así como las habilidades suficientemente desarrolladas necesarias para realizar una *valoración* de forma competente. No será necesario proporcionar información detallada. Cuando resulten de aplicación las disposiciones establecidas en la [NP 2, sección 3](#), tal información **debe** divulgarse de forma adecuada.

b) Identificación de los clientes

La confirmación de aquellos individuos para los que se lleva a cabo el encargo de *valoración* es importante para determinar la forma y el contenido del informe al objeto de asegurarse de que contiene información relevante para sus necesidades. Cualquier restricción que se aplique a aquellos individuos que vayan a hacer uso de la *valoración* debe acordarse con el cliente y registrarse.

Los clientes pueden ser internos (es decir, cuando las *valoraciones* se realizan para la empresa para la que se trabaja) o externos (es decir, cuando el valorador es contratado por un *tercero* que es un cliente).

Implementación

1 Cuando la solicitud de realizar una *valoración* proceda de uno de los representantes del cliente, el valorador debería cerciorarse de que el cliente ha sido correctamente identificado. Esto es de especial relevancia cuando (aunque sin limitarse a los siguientes ejemplos):

- la solicitud la efectúan los directores de una empresa, siendo la empresa el cliente, dado que los directores tienen un tratamiento legal distinto, o
- se requiere la *valoración* para cuestiones relativas a préstamos y, aunque el mandato proceda del prestatario o de una entidad que actúe en nombre del prestamista (por ejemplo, una empresa de gestión de servicios), el informe puede destinarse al prestamista, sus subsidiarios o miembros de un sindicato, etc., o
- se requiere la *valoración* para cuestiones relativas a gestiones inmobiliarias o a declaraciones de impuestos relacionadas con el sector inmobiliario y, aunque el mandato proceda de un asesor financiero o de un representante legal, el informe puede destinarse a la propiedad.

c) Identificación de otro usuario previsto

Es importante saber si hay otros usuarios que se prevé que hagan uso del informe de *valoración*, así como su identidad y sus necesidades, para asegurar que el contenido y formato del informe cumplen las demandas de esos usuarios, y comprobar si existen conflictos de intereses.

Implementación

1 El valorador **debe** declarar si hay o no otras partes distinta del cliente que puedan hacer uso de la *valoración*.

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

3 En principio, los valoradores deberían confirmar en sus *condiciones de contratación* que no permiten usos del informe de *valoración* por parte de *terceros*. Todo uso de la *valoración* por un *tercero* que se permita debería ponderarse minuciosamente, y las condiciones para tal autorización deberían documentarse. Hay que prestar especial atención para garantizar que todas las condiciones generales pertinentes (como limitaciones de responsabilidad) se aplican a los *terceros* a los que se permite utilizar una *valoración*, y que el valorador no se expone involuntariamente al riesgo de que haya *terceros* que afirmen que el deber de diligencia se les aplica a ellos. Los valoradores deberían considerar la posibilidad de asesorarse legalmente en este sentido.

d) Identificación de los activos o de las obligaciones a valorar

El activo o la obligación objeto del encargo de *valoración* debe identificarse claramente, poniendo el mayor de los cuidados en distinguir entre un activo o una obligación y un interés o derecho a usar el activo o la obligación, en su caso. El cliente es responsable de identificar de manera clara, con exactitud y de forma íntegra, los activos o las obligaciones que serán objeto de la *valoración*.

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

- incluidos en el encargo de *valoración*
- excluidos, pero se asume que están disponibles o
- excluidos, pero se asume que no están disponibles.

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

Debe tenerse especialmente presente la identificación de carteras, colecciones, lotes y conjuntos de bienes. El valorador debe tener en cuenta:

- la «lotificación» o el «agrupamiento de los bienes»
- la identificación de las diferentes categorías de bienes o activos y
- los *supuestos* o *supuestos especiales* relacionados con la comercialización de los bienes, los activos, las obligaciones o las colecciones.

Algunos inmuebles de valor superior se mantienen en vehículos de propósito especial (SPV, por sus siglas en inglés) –sociedades que en ocasiones se constituyen a efectos de eficiencia tributaria al transferir el interés inherente al inmueble–. Si en el mandato se indica que se valore un inmueble mantenido en un SPV, es importante que el valorador aclare que se le ha encomendado valorar el interés en dicho inmueble (y no el SPV en la que se mantiene el inmueble), partiendo del *supuesto* de que se transferiría mediante

una venta del SPV. Si el cliente necesita una *valoración* del SPV en la que se mantiene el inmueble, solo podrán aceptar este tipo de mandatos los valoradores que cuenten con la experiencia y cualificación pertinentes en *valoración* de empresas y que posean las homologaciones legales necesarias para asesorar sobre valores corporativos.

Implementación

- 1 **Debe** reseñarse el interés legal inherente a cada activo u obligación. Es esencial incluir una clarificación para distinguir entre las características del activo en su totalidad y el derecho o interés concreto que está siendo valorado.
- 2 En caso de tratarse del interés inherente a un bien inmueble con arrendatarios, puede ser necesario identificar las mejoras efectuadas por los mismos y dilucidar si dichas modificaciones han de tenerse en cuenta o no para la renovación o revisión del contrato de arrendamiento, o si le otorgan derechos de compensación a la hora de tener que abandonar el inmueble.
- 3 A la hora de valorar un interés de propiedad fraccional (porcentaje del total) en un bien inmueble, el valorador necesita también identificar el grado de control representado por el interés porcentual que se valora y cualquier derecho inherente al resto de titularidades de intereses fraccionales que obstaculizan la comercialización del interés que se valora (como el derecho prioritario de compra en el caso de que se venda la titularidad que se valora).
- 4 En caso de duda sobre lo que constituye un bien o activo individual, el valorador **debe** «lotificar» o agrupar los bienes objeto de *valoración* en la manera en que probablemente se hiciese en el caso de producirse una venta real de los intereses que se valoran. No obstante, el valorador **debe** tratar siempre las diferentes opciones con el cliente y **debe** confirmar el enfoque adoptado en las *condiciones de contratación* y posteriormente en el informe de *valoración*.
- 5 Para más información sobre carteras, identificación de carteras, colecciones y conjuntos de bienes, incluido el formato de los informes, véase la [OBPVA 9](#).
- 6 En relación con las obligaciones no financieras, véase NIV 220. Las obligaciones no financieras son obligaciones que implican una obligación de rendimiento no monetario para la provisión de bienes o servicios.

e) Divisa (financiera) de la valoración

El valorador debe establecer la divisa en la que se expresará la *valoración* del activo o de la obligación.

Este requisito es especialmente importante en los encargos de *valoración* que impliquen activos u obligaciones en más de una jurisdicción o flujos de caja en varias divisas.

Implementación

- 1 Si una *valoración* tiene que convertirse a una divisa distinta de la del país en el que se encuentra el activo, el tipo de cambio aplicable **debe** determinarse de común acuerdo.

f) Finalidad de la valoración

La finalidad con la que se prepara el encargo de *valoración* debe identificarse y declararse claramente, ya que es importante que el asesoramiento en materia de *valoraciones* no se utilice fuera de contexto o para fines distintos de los acordados.

La *finalidad de la valoración* también suele influir o determinar las *bases del valor* que se van a usar.

Implementación

1 Si el cliente se niega a revelar la *finalidad de la valoración*, los valoradores deberían ser conscientes de que puede ser difícil cumplir con todos los aspectos de estas normas internacionales. Si el valorador está dispuesto a proceder con la *valoración*, el cliente **debe** advertirse por escrito de que en el informe se hará referencia a esta omisión. En este caso, el informe **no debe** publicarse ni divulgarse a *terceros*.

2 Las *condiciones de contratación* **deben** reflejar que la *valoración* no se utilizará para ninguna otra finalidad distinta de la inicialmente acordada con el cliente.

g) Bases de valor adoptadas

La *base de valor* debe ser adecuada a la *finalidad de la valoración*. La fuente de la definición de toda *base de valor* utilizada debe citarse o explicarse dicha base.

Implementación

1 En los casos en los que la *base de valor* se defina expresamente en estas normas internacionales (incluidas las bases definidas en las NIV), dicha definición **debe** reproducirse en su totalidad. En los casos en los que la definición se complemente con un marco de actuación conceptual o con material explicativo, no será preciso reproducir tal marco de actuación o explicación. No obstante, el valorador puede reproducir dicha información, a su discreción, si considera que ello ayudaría al cliente a entender mejor el razonamiento subyacente a la *base de valor* adoptada.

2 Para ciertos fines, como la presentación de informes financieros de conformidad con las NIIF, o como consecuencia de requisitos jurisdiccionales, se puede estipular la adopción de una *base de valor* concreta. En otros casos, la decisión sobre las bases adecuadas corresponde esencialmente al valorador, basándose en su criterio profesional.

3 Es un hecho reconocido que para determinadas finalidades puede ser necesaria una valoración prospectiva además de la *valoración* actual. Tal valoración prospectiva debe cumplir las normas jurisdiccionales o nacionales que resulten de aplicación. Véase la [DBPV 2](#).

h) Fecha de valoración

La *fecha de valoración* puede ser distinta de la fecha de emisión del informe de *valoración* o de la fecha en la que vayan a realizarse o finalizar las comprobaciones. Cuando así proceda, dichas fechas deberían distinguirse claramente.

Implementación

1 La *fecha de valoración* concreta tendrá que acordarse con el cliente, puesto que no es aceptable el supuesto de que la *fecha de valoración* corresponde a la *fecha del informe*.

2 En los casos en los que, de forma excepcional, el asesoramiento prestado se refiera a una fecha futura, véase la [DBPV 6, párrafo 2.2\(f\)](#) y la [DBPV 2, sección 12](#), para conocer las exigencias en materia de presentación de informes.

i) Naturaleza y alcance del trabajo de valoración, incluidas las comprobaciones, y limitaciones al respecto

Cualquier limitación o restricción a la *inspección*, investigación o análisis para la *finalidad del encargo de valoración* debe identificarse y registrarse en las *condiciones de contratación*.

En caso de que la información pertinente no estuviera disponible debido a que las condiciones del encargo restringen la comprobación, si se acepta el encargo se deben identificar y hacer constar tales restricciones en las *condiciones de contratación*, así como cualquier *supuesto* necesario o *supuesto especial* establecido como consecuencia de la restricción.

Implementación

1 Un cliente puede requerir un servicio restringido; por ejemplo, un plazo breve para la presentación de informes puede hacer imposible establecer hechos que normalmente serían verificados mediante una *inspección* o mediante la formulación de consultas; o la solicitud puede ser para una *valoración* basada en el resultado de un modelo automatizado de valoración (AVM). Téngase en cuenta que el valor derivado de un modelo automatizado de valoración que haya sido objeto de una aplicación adicional de criterio profesional por parte de un miembro se consideraría como la realización de una *valoración* escrita a los efectos de las presentes normas (véase la [NP 1, párrafo 1.3](#)). En consecuencia, los valoradores deberían estar atentos y ser conscientes de las implicaciones de aceptar o modificar manualmente el resultado derivado de un modelo automatizado de valoración. Un servicio restringido incluirá asimismo cualquier limitación contemplada en los *supuestos* de conformidad con la [DBPV 4](#).

2 Se admite que un cliente pueda en ocasiones requerir esta clase de servicio, pero el deber del valorador es tratar los requisitos y las necesidades del cliente antes de elaborar el informe. Tales valoraciones, cuando estas guardan relación con un *bien raíz*, son a menudo conocidas como *valoraciones* de inspección rápida o sin inspección (en inglés: valoraciones «drive-by», «desk-top» o «pavement»).

3 El valorador debería considerar si la restricción es razonable en relación a la finalidad de la *valoración*. El valorador puede considerar aceptar la instrucción bajo ciertas condiciones, como por ejemplo, que la *valoración* no se publique ni se divulgue a *terceros*.

4 En caso de que el valorador considere que no es posible realizar una *valoración*, ni siquiera con una base restrictiva, el mandato **debe** rechazarse.

5 El valorador **debe** dejar claro, en el momento de confirmar la aceptación de tales mandatos, que quedará reflejada en el informe la naturaleza de las restricciones, así como todos los *supuestos* que de las mismas se deriven y cómo ello afecte a la exactitud de la *valoración* (véase también la [DBPV 6](#)).

6 La [DBPV 4](#) contiene exigencias generales en relación a las *inspecciones*.

j) Naturaleza y fuentes de la información en las que se basará el valorador

La naturaleza y fuente de toda la información relevante que se vaya a utilizar, así como el alcance de cualquier verificación que se vaya a realizar durante el proceso de *valoración* debe identificarse, acordarse y registrarse.

A tales efectos, se interpretará que el término «información» incluye datos y otras aportaciones similares.

Implementación

1 Cuando el cliente proporcione la información que va a utilizarse, el valorador tiene la responsabilidad de plasmar dicha información de forma clara en las *condiciones de contratación* y, según proceda, la fuente de la misma. En cada caso, el valorador **debe** juzgar el grado en que la información que se proporciona pueda ser fiable, poniendo cuidado en reconocer y no exceder las limitaciones de su cualificación y conocimientos al respecto.

2 Puede que el cliente espere que el valorador exprese una opinión (y, a su vez, puede que el valorador desee expresar una opinión) sobre las cuestiones sociales, medioambientales y jurídicas que inciden en la *valoración*. Por consiguiente, el valorador **debe** hacer constar en el informe cualquier información que necesite ser verificada por los asesores jurídicos del cliente o los asesores jurídicos de terceros interesados, antes de que se proceda a la utilización o la publicación del mismo. Véase también [s\) Consideración de cualquier factor medioambiental, social y gobernanza \(ESG\)](#).

k) Todos los supuestos y supuestos especiales que han de realizarse

Deben identificarse y dejarse constancia de todos los *supuestos* y *supuestos especiales* que han de establecerse en la elaboración y presentación de la *valoración*.

- *Los supuestos* son cuestiones que razonablemente pueden aceptarse como hechos en el contexto de una *valoración* sin una comprobación o verificación específica. Son cuestiones que, una vez expuestas, han de aceptarse al objeto de entender la *valoración* u otro asesoramiento prestado.
- Un *supuesto especial* es un *supuesto* que o bien asume hechos que difieren de los hechos reales existentes en la *fecha de valoración*, o que no serían asumidos por un participante típico del mercado en la transacción en la *fecha de valoración*.

Únicamente se deberían adoptar aquellos *supuestos* y *supuestos especiales* que sean razonables y que guarden relación con la finalidad para la cual se solicita la *valoración*.

Implementación

1 Los *supuestos especiales* se utilizan a menudo para mostrar la repercusión de un cambio de circunstancias sobre el valor. A continuación, se enumeran algunos ejemplos de *supuestos especiales*:

- que un edificio planificado se haya terminado en la *fecha de valoración*
- que existiera un contrato determinado en la *fecha de valoración* que en realidad no se hubiera cumplido
- que un instrumento financiero se valore utilizando una curva de rendimiento diferente de la que utilizaría un participante del mercado.

2 Se puede obtener más información orientativa sobre los *supuestos* y los *supuestos especiales*, incluido el caso de una valoración prospectiva (esto es, condición futura del activo o de cualquier factor pertinente a su *valoración*) en la [DBPV 2](#).

I) Formato del informe

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

Implementación

1 La [DBPV 6](#) establece las condiciones obligatorias en materia de presentación de informes. En aquellos casos (excepcionales) en los que se haya acordado que alguno de los contenidos mínimos del informe haya de quedar excluido, estos pueden tratarse como una *desviación*, siempre que se hayan acordado en las *condiciones de contratación*, se haga referencia a ellos en el informe de *valoración* y no deriven en un informe engañoso o inadecuado profesionalmente para sus finalidades.

2 Un informe preparado de acuerdo con estas normas y con la [DBPV 6](#) **no debe** describirse como un certificado o una declaración; la utilización de tal terminología implica una garantía o un nivel de certeza que, a menudo, es inadecuado. No obstante, el valorador puede utilizar el término «certificado», o términos similares, en el cuerpo de un informe cuando sea conocedor de que la finalidad de la *valoración* requiera una certificación formal de la opinión de *valor*.

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

m) Restricciones al uso, distribución y publicación del informe

Cuando sea necesario o conveniente restringir el uso del asesoramiento en materia de *valoraciones* o el conjunto de individuos que van a utilizar la valoración en cuestión, tales restricciones deben comunicarse con claridad.

Implementación

- 1 El valorador **debe** declarar qué formas de uso, distribución y publicación del informe se permiten.
- 2 Las restricciones solo son efectivas si se notifican al cliente por adelantado.
- 3 El valorador debería tener en cuenta que los seguros que protegen contra las reclamaciones por negligencia en virtud de las pólizas de seguros de responsabilidad civil pueden requerir que el valorador posea una formación profesional específica y que se incluyan en los informes y en las *valoraciones* ciertas cláusulas de limitación de la responsabilidad. Si este es el caso, deberían repetirse los términos relevantes, salvo que los aseguradores acepten la modificación o exención completa. En caso de duda, los valoradores deberían consultar su póliza de seguro antes de aceptar un mandato.
- 4 Algunas *valoraciones* estarán destinadas a fines en los que la exclusión de la responsabilidad civil frente a *terceros* queda prohibida, ya sea por ley o por un regulador externo. En otros casos, se tratará de una cuestión que corresponde dilucidar o acordar con el cliente, teniendo también en cuenta el criterio del valorador.
- 5 Se debería ejercer especial cuidado a la hora de reflejar la responsabilidad frente a *terceros* en el caso de los encargos de *valoración* relacionados con préstamos garantizados.

n) Confirmación de que la valoración se realizará de conformidad con las NIV o las Normas Internacionales del Libro Rojo

El valorador debería proporcionar:

- la confirmación de que la *valoración* se realizará de conformidad con las Normas Internacionales de Valoración (NIV) y de que el valorador evaluará la adecuación de todas las aportaciones relevantes

o (dependiendo de los requisitos concretos de los clientes)

- la confirmación de que la *valoración* se realizará de conformidad con la Valoración RICS – Normas Internacionales, que incorpora las NIV, y, en su caso, con el documento complementario nacional o jurisdiccional de RICS. Cuando proceda, esta confirmación puede hacer referencia únicamente a las Normas Internacionales del Libro Rojo.

En caso de que se apliquen las Normas Internacionales del Libro Rojo deben incluirse una nota y una explicación de cualquier *desviación* de las Normas Internacionales del Libro Rojo. Tales *desviaciones* deben identificarse junto con la justificación subyacente a dichas *desviaciones*. Una *desviación* no queda justificada si ello conlleva que la *valoración* resulte engañosa. Si, durante el transcurso de una *valoración*, al valorador le resulta evidente que el ámbito de trabajo no comportará una *valoración* conforme a las NIV -o a las Normas Internacionales del Libro Rojo-, debe comunicarlo al cliente por escrito.

Implementación

- 1 No hay una diferencia significativa entre el uso de una u otra forma de aprobación expuestas anteriormente, que se utilizarán según los requisitos concretos del encargo de *valoración*. Algunos clientes solicitarán la confirmación expresa de que la *valoración* ha sido realizada de conformidad con las NIV. En el resto de casos, la confirmación de que la *valoración* ha sido realizada de conformidad con las Normas Internacionales del Libro Rojo lleva implícita una garantía doble de cumplimiento: con las normas técnicas NIV y las normas profesionales de RICS al completo.
- 2 Cualquier referencia a las Normas Internacionales del Libro Rojo sin referencia al año de emisión de la edición se entenderá que alude a la versión de las normas de RICS operativas en la fecha de emisión del *informe de valoración*. En algunas ocasiones, será necesario remitirse a una versión anterior, por ejemplo si se realiza una *revisión de la valoración* (véase la [NP 2 sección 6](#)).
- 3 La declaración de cumplimiento debería hacer hincapié en cualquier *desviación* de las Normas Internacionales del Libro Rojo (véase la [NP 1, sección 6](#)).
- 4 El seguimiento de otras normas de *valoración* (específicas a una jurisdicción concreta) debería, en su caso, confirmarse como parte del acuerdo de las *condiciones de contratación* (véase la [NP 1, sección 4](#)).

o) La base sobre la que se calculará el honorario

Implementación

- 1 El importe de los honorarios a abonar se determinará con el cliente de común acuerdo, a menos que existan unos baremos prescritos por un organismo externo que sean vinculantes para ambas partes. RICS no publica tablas de honorarios recomendados.

p) Cuando la empresa esté registrada para ser regulada por RICS, se hará referencia al procedimiento de tramitación de quejas de la empresa, confirmando que existe una copia disponible bajo petición

Implementación

- 1 Este requisito se incluye para resaltar la necesidad de que las *empresas registradas para ser reguladas* por RICS cumplan con las [Normas de Conducta de RICS](#).

q) Una declaración de que el cumplimiento de estas normas puede estar sujeto a control en el marco de las normas de conducta y disciplinarias de RICS

Implementación

- 1 La finalidad de esta declaración es señalar al cliente la posibilidad de que la *valoración* sea investigada para garantizar el cumplimiento de las presentes normas.
- 2 La orientación sobre la gestión del régimen de control, incluyendo asuntos relacionados con la confidencialidad, está disponible en la página web de RICS.

3 Los clientes deberían ser conscientes de que esta declaración no será válida si la realiza un valorador que no sea miembro o que no ejerza la profesión de valorador en una *empresa regulada por RICS* o incluido en las disposiciones de la [NP 1, sección 8](#).

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

Implementación

1 El riesgo, la responsabilidad y los seguros son cuestiones estrechamente ligadas entre sí. Mientras no haya una directriz de aplicación internacional, los miembros deberían consultar la información orientativa más reciente de RICS que resulte de aplicación en su jurisdicción, disponible en la página web de RICS.

s) Consideración de cualquier factor medioambiental, social y gobernanza (ESG)

Implementación

1 Las *condiciones de contratación* **deben** incluir cualquier requisito en relación con la consideración de factores *medioambientales, sociales y de gobernanza (ESG)* significativos.

2 Los requisitos pueden incluir cuestiones *ESG* relacionadas con las actividades del valorador, como la incorporación de consideraciones *ESG* en la *inspección* y la comprobación. También pueden incluir recursos tales como datos de rendimiento *ESG*, una evaluación de riesgos *ESG* e información pertinente sobre costes que puede necesitar el cliente u otros expertos contratados de acuerdo con la [NP 2 párrafo 2.4](#). Dichos recursos **deben** considerarse de la misma forma que se menciona en la [DBPV 1 párrafo 3.2\(j\)](#); en cada caso, el valorador **debe** juzgar el grado en que la información que se proporciona pueda ser fiable, poniendo cuidado en reconocer y no exceder las limitaciones de su cualificación y conocimientos al respecto. Si el valorador no posee la cualificación y la experiencia necesarias para valorar la fiabilidad de los recursos *ESG* que pueden resultar pertinentes para la *valoración* (tales como, en ciertos casos, la información sobre costes), esto **debe** considerarse parte de las limitaciones mencionadas en [DBPV 1 párrafo 3.2\(i\)](#), con los límites de responsabilidad que correspondan según se menciona en [DBPV 1 párrafo 3.2\(r\)](#).

3 La *valoración* **debe** tener en cuenta el posible impacto de factores *ESG* importantes en el valor, en la medida en que dichos factores se puedan identificar y cuantificar de manera razonable. Este nivel de consideración *ESG* será proporcional al tipo de activo u obligación, ubicación y *finalidad de la valoración*. Tras haber realizado tal consideración, puede no haber ningún factor *ESG* importante que influya en la *valoración*, en cuyo caso **debe** indicarse, junto con la justificación pertinente.

4 También **deben** aclararse en esta fase las limitaciones pertinentes de las consideraciones *ESG*, por ejemplo, aclarar, entre otras cosas, que la *valoración* no constituye una evaluación de riesgos *ESG* ni una clasificación *ESG*.

5 Todo requisito de un cliente que imponga la consideración de cuestiones *ESG* , entre otras cosas estrategias y mediciones específicas que sean aplicables o pertinentes únicamente en el caso del cliente, **debe** identificarse y acordarse en las *condiciones de contratación* o como un mandato aparte. Dichos requisitos **deben** considerarse de manera apropiada para la *base de valor* y cualesquiera *supuestos especiales*.

6 Se incluyen ejemplos de factores *ESG* en la NIV 104 Datos y aportaciones: Apéndice. La pertinencia de estos diferirá en función de la tarea de *valoración* que se vaya a realizar.

DBPV 2 Bases de valor, supuestos y supuestos especiales

1 Bases de valor

1.1 El valorador **debe** garantizar que la *base de valor* adoptada es apropiada para el *finalidad de la valoración* y coherente con el mismo.

1.2 Si se utiliza una de las *bases de valor* definidas en estas normas internacionales (incluidas las bases definidas en las NIV), debería aplicarse según la definición y orientaciones pertinentes, incluida la adopción de *supuestos* o *supuestos especiales* apropiados.

1.3 Si se usa una *base de valor* no definida en estas normas internacionales (incluidas las bases definidas en las NIV), **debe** estar claramente definida y declarada en el informe, que también **debe** llamar la atención sobre el hecho de que se trate de una *desviación* si el uso de la base en la *valoración* concreta fuese voluntario y no obligatorio.

2 Principios generales

2.1 Una *base de valor* es la premisa fundamental en la que se basan o se basarán los valores declarados (Glosario de las NIV 10.03).

2.2 Las siguientes bases se definen en la NIV 102 Bases de valor: Apéndice A10–A60 y la mayoría de ellas son de uso común, aunque puede que no todos los mercados las hayan adoptado:

- *valor de mercado* (véase la [sección 4](#) más adelante)
- *renta de mercado* (véase la [sección 5](#) más adelante)
- *valor de inversión* (o *valía*) (véase la [sección 6](#) más adelante)
- *valor equitativo*
- *valor de sinergia* y
- *valor de liquidación*.

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

2.3 Además, de cara a la presentación de informes financieros, el *valor razonable* (según las *Normas Internacionales de Información Financiera*) se reconoce (entre otros, por RICS) y

utiliza, aunque de nuevo no de forma universal (véase la información pormenorizada en la [sección 7](#)).

2.4 Para algunos encargos de *valoración*, especialmente los relacionados con jurisdicciones concretas que pueden tener requisitos obligatorios, pueden especificarse otras *bases de valor* (por ejemplo, en la legislación) o resultar apropiadas. De ser así, el valorador **debe** definir claramente la base adoptada. En caso de que la adopción de la base no sea obligatoria, el valorador **debe** argumentar en el informe por qué se considera inapropiado el uso de una base reproducida en las presentes normas internacionales (incluido cualquier documento complementario específico a una jurisdicción) (véase la [NP 1, sección 4](#)).

2.5 Todo análisis de sensibilidad que tenga que incluirse en la *documentación* o en los informes tiene que presentarse minuciosamente para no socavar la *base de valor* escogida.

2.6 Se advierte a los valoradores de que el uso de una *base de valor* no reconocida o diseñada especialmente para la instrucción en cuestión, sin que exista un motivo válido para ello, podría llevar aparejado el incumplimiento del requerimiento de que el informe de *valoración* **no debe** ser ambiguo ni inducir a error (véase la [DBPV 6, sección 1](#)).

2.7 La NIV 102 Bases de valor: Apéndice incluye materiales sobre las «premisas de valoración» que no se reproducen íntegramente aquí.

3 Bases de valor

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

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

3.3 Debido a que otras bases de valor distintas del *valor de mercado* pueden establecer un valor que no puede obtenerse a través de una compraventa real, se produzca o no en el mercado general, el valorador **debe** distinguir claramente los *supuestos* o los *supuestos especiales* que son diferentes de, o adicionales a, aquellos que se considerarían adecuados en una estimación del *valor de mercado*. En las [secciones 9 y 10](#) se exponen ejemplos de *supuestos* y *supuestos especiales* típicos.

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

3.5 Se puede encomendar al valorador una instrucción legítima para que preste asesoramiento en materia de *valoraciones* fundamentadas en otros criterios y, en tal caso, el empleo de otras *bases de valor* puede ser adecuado. En tales casos, la definición adoptada **debe** exponerse y explicarse íntegramente, y **debe** cumplirse los requisitos de la [NP 1, párrafo 6.3\(b\)](#).

4 Valor de mercado

El valor de mercado se define en la NIV 102 Bases de valor: Apéndice A10.01 como:

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

4.1 El *valor de mercado* es una *base de valor* reconocida internacionalmente y cuenta con una definición bien establecida. Describe un intercambio entre partes que no guardan relación entre sí y que operan libremente en el mercado. Representa la cifra que aparecería en un contrato de compraventa hipotético, o documento legal equivalente, en la *fecha de valoración* y que reflejaría todos aquellos factores que tendrían en cuenta los participantes en el mercado, en general, a la hora de elaborar sus ofertas y reflejaría, asimismo, el mayor y mejor uso del activo. En el Apéndice de la NIV 102 se describe el mayor y mejor uso de un activo como «el uso que, desde la perspectiva de un participante, produciría el máximo valor de un activo». Es el uso de un activo que maximiza su productividad y que es posible, permisible (desde un punto de vista legal) y factible (desde un punto de vista financiero). Esta *base de valor* se trata en más detalle en el párrafo A10.04 y en la sección A90 de la NIV 102 Bases de valor: Apéndice.

4.2 Ignora las distorsiones de precio causadas por un *valor especial* (una cantidad que refleja los atributos particulares de un activo que solo tienen valor para un *comprador específico*) o por el *valor de sinergia* (*valor de maridaje*). Representa el precio que probablemente alcanzaría un activo en un amplio abanico de circunstancias. La *renta de mercado* (véase la sección 5) aplica criterios similares para estimar un pago recurrente en vez de una suma de capital.

4.3 Al aplicar el *valor de mercado*, el importe de la *valoración* **debe** reflejar el estado actual del mercado y las circunstancias relativas a la *fecha de valoración* efectiva. El marco conceptual completo que define el *valor de mercado* se encuentra en la sección A10 de la NIV 102 Bases de valor: Apéndice.

4.4 Sin perjuicio de la exclusión del *valor especial*, en aquellos casos en los que el precio ofrecido por compradores potenciales en el mercado en general reflejaría una expectativa de cambio en las circunstancias del activo en el futuro, el alcance de dicha expectativa se refleja

en el *valor de mercado*. Ejemplos en donde la expectativa de creación u obtención futura de un valor adicional puede incidir en el *valor de mercado* serían:

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

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

4.6 En determinadas jurisdicciones se adopta una *base de valor* descrita como «el mayor y mejor uso», y esta coyuntura bien puede venir definida por la legislación de determinados países o estados, o establecida por la práctica común en tales países o estados.

5 Renta de mercado

La *renta de mercado* se define en la NIV 102 Bases de valor: Apéndice A20.01 como:

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

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

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

5.3 Los valoradores **deben** exponer claramente las principales cláusulas del contrato de arrendamiento que se presuponen a la hora de facilitar una opinión sobre la *renta de mercado*. Si en el mercado existe la costumbre de incluir un pago o una concesión como incentivo de una de las partes a la otra para suscribir un contrato de arrendamiento, y esta coyuntura queda reflejada en el importe total de los alquileres acordados, la *renta de mercado* también debería expresarse de la misma forma. El valorador **debe** hacer constar la naturaleza del supuesto incentivo, así como las cláusulas del contrato de arrendamiento presupuestas.

6 Valor de inversión

El valor de inversión (valía) se define en la NIV 102 Bases de valor: Apéndice A40.01 como:

«el valor de un activo para un propietario determinado o futuro propietario, en inversiones individuales u objetivos operacionales».

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

7 Valor razonable

La definición de valor razonable (adoptada por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad, IASB, en la NIIF 13) es la siguiente:

«El precio que sería recibido por vender un activo o pagado por transferir una obligación en una transacción ordenada entre participantes del mercado en la fecha de la medición».

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

7.2 El objetivo de la medición del *valor razonable* es estimar el precio durante una transacción que transcurre de forma ordenada y oportuna, realizada con el fin de vender un activo o transferir una obligación, entre los participantes en el mercado, en la fecha de la medición y en las condiciones actuales del mercado. Las referencias a los participantes en el mercado y a una venta en la NIIF 13 dejan claro que, para la mayoría de efectos prácticos, el concepto de *valor razonable* es coherente con el de *valor de mercado* y por tanto no existiría diferencia alguna entre ellos en lo que a la cifra resultante de la *valoración* se refiere.

7.3 La estimación del *valor razonable* requiere que una entidad determine (esta lista no es exhaustiva):

- el activo o la obligación concretos que son objeto de la medición (compatible con su unidad contable)

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

7.4 Los valoradores que realicen *valoraciones* con vistas a incluirlas en *estados financieros* debería familiarizarse con los requisitos pertinentes (véase la [OBPVA 1](#)).

8 Gastos de la transacción

8.1 Muchas *bases de valor*, entre otras el *valor de mercado* y el *valor razonable* de las NIIF, representan el precio estimado que se acordaría para el intercambio de un activo en el mercado antes del ajuste de los costes de venta del vendedor o de los costes de compra del comprador y cualesquiera impuestos que deba pagar cualquiera de las partes como consecuencia directa de la transacción (véase la NIV 102 Bases de valor: Apéndice sección 70). [Estas valoraciones deben](#) reflejar el precio que se acordaría, no el importe neto recibido ni el coste bruto para las partes. Si un cliente precisa una estimación de estos costes adicionales, debería facilitarse por separado a partir del valor declarado.

8.2 Esto no significa que deberían ignorarse cualesquiera costes (o impuestos) en los que incurriría un comprador o vendedor potencial durante el proceso de estimación del *valor de mercado* o del *valor razonable*. Los costes en los que incurrirían los participantes del mercado en una transacción tienen carácter material para determinar el precio que estarían dispuestos a acordar. Por ejemplo, si se usa un *enfoque de rentas*, la capitalización de la renta neta usando una tasa de descuento neta comparable dará lugar a una cifra del valor del capital que represente el desembolso total del comprador, incluidos los costes. Por lo tanto, tiene que efectuarse una deducción de esta cifra para calcular el *valor de mercado/valor razonable*, a fin de prever los costes habituales de un comprador. De lo contrario, se sobrestimaría el valor.

9 Supuestos

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

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

9.1 La definición completa de *supuesto* extraída del [Glosario](#) es la que sigue.

«Una suposición que se da por cierta. Se trata de hechos, condiciones o situaciones que afectan al objeto o al enfoque de la *valoración*, que, de mutuo

acuerdo, no tienen que verificarse por el valorador como parte del proceso de *valoración*.»

9.2 Será casi siempre necesario asociar una *base de valor* a los *supuestos* apropiados (o a los *supuestos especiales* —véase la **sección 10** a continuación—) que describan el supuesto estado o la supuesta condición del inmueble o activo en la *fecha de valoración*.

9.3 A menudo se vincula un *supuesto* a una limitación sobre el alcance de las comprobaciones o consultas que el valorador podría realizar (véase la [DBPV 4](#)). En consecuencia, los *supuestos* que probablemente se incluyan en el informe **deben** pactarse con el cliente e incluirse en las *condiciones de contratación*. En aquellos casos en los que no sea posible incluir *supuestos* en las *condiciones de contratación*, deberían pactarse por escrito con el cliente antes de emitir el informe de *valoración*.

9.4 Si, tras realizar una *inspección* o comprobación, el valorador considera probable que un *supuesto* previamente acordado con el cliente resulte ser inapropiado o debería pasar a ser un *supuesto especial*, **debe** consensuar con el cliente los *supuestos* y el enfoque revisados, con los *registros* adecuados, antes de la conclusión del encargo de *valoración* y de la entrega del informe.

9.5 Véase también la [OBPVA 8](#) para más información sobre la aplicación práctica en relación con intereses en bienes inmuebles.

10 Supuestos especiales

Un *supuesto especial* es un *supuesto* realizado por el valorador que o bien asume hechos que difieren de los hechos reales existentes en la *fecha de valoración*, o que no serían asumidos por un participante típico del mercado en la transacción en la *fecha de valoración*.

Cuando sea preciso establecer *supuestos especiales* a fin de realizar la *valoración*, estos **deben** pactarse y confirmarse de forma expresa y por escrito al cliente antes de la emisión del informe.

Los supuestos especiales solo pueden establecerse si, en términos razonables, pueden considerarse realistas, pertinentes y válidos en relación con las circunstancias concretas de la *valoración*.

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

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

10.3 Si un cliente solicita una *valoración* basada en un *supuesto especial* que el valorador considere poco realista, dicho valorador debería declinar la instrucción.

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

- cuando en el pasado se hayan producido cambios físicos en el inmueble o activo y el valorador tiene que suponer que dichos cambios no se han producido
- cuando se propongan cambios físicos en el inmueble, tales como la construcción de un nuevo edificio o bien la reforma o demolición de un edificio ya existente
- cuando se traten las alteraciones y mejoras efectuadas al amparo de las cláusulas del contrato de arrendamiento
- cuando la propiedad pueda verse afectada por factores medioambientales, como desastres naturales (por ejemplo, inundaciones), no naturales (por ejemplo, la contaminación) o problemas de uso del suelo (por ejemplo, construcciones ilegales).

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

- cuando se ha otorgado (o se va a otorgar) el permiso de planificación urbanística (sectorización) para realizar un desarrollo del inmueble (incluyendo un cambio de uso)
- cuando se ha finalizado un edificio o cualquier otro desarrollo urbanístico propuesto conforme a un plan y un pliego de condiciones definido
- cuando el inmueble haya sido modificado de una forma determinada (por ejemplo, tras la retirada de los equipos de procesamiento)
- un inmueble que actualmente se encuentra vacío había sido arrendado en unas condiciones determinadas
- un inmueble que actualmente se encuentra arrendado en unas condiciones determinadas quedó vacío y finalizó el arrendamiento
- cuando el intercambio se produzca entre partes, cuando una o varias de ellas tenga(n) un interés especial y se cree un valor adicional o *valor de sinergia* (*valor de maridaje*) como consecuencia de la fusión de los intereses. Este ejemplo se aplica solo si una parte con un interés especial no ha indicado la voluntad de adquirir el activo en cuestión en la *fecha de valoración*. Si se prevé un intercambio con un comprador que tiene un interés especial, esto forma parte de los antecedentes objetivos de la *valoración* y, por lo tanto, no se trata de un *supuesto especial*. Sin embargo, el valorador debería dejar claro que, en una venta a una parte sin el interés especial, no se produciría ningún *valor de sinergia*.

10.6 Cuando un inmueble haya sufrido daños, los *supuestos especiales* pueden incluir:

- considerar que el estado del inmueble ha sido restablecido a su condición original (dejando constancia de cualquier reclamación de seguros)

- realizar la valoración como solar, suponiendo que se dispone de una licencia de obra para el uso permitido en normativa urbanística
- renovar o remodelar el inmueble para un uso diferente, reflejando las perspectivas de obtener los permisos de desarrollo urbanístico necesarios.

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

10.8 En el caso de las *valoraciones* realizadas para incluirse en *estados financieros*, la *base de valor* normal excluirá cualquier valor adicional que sea atribuible a los *supuestos especiales*. Sin embargo, si (de forma excepcional) se establece un *supuesto especial*, **debe** hacerse constar en cualquier referencia que vaya a publicarse. Véase la [DBPV 6, párrafos 2.2\(i\) y 2.2\(l\)](#).

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

Cuandoquiera que el valorador, o el cliente, determine que una *valoración* puede tener que reflejar una limitación real o prevista a su comercialización, la información pormenorizada sobre dicha limitación **debe** acordarse y establecerse en las *condiciones de contratación*.

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

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

11.3 Si existe una limitación inherente en la *fecha de valoración*, normalmente será posible evaluar cómo incidirá en el valor. La limitación en cuestión debería identificarse en las *condiciones de contratación* y debería quedar claro que la *valoración* se realizará en base a dicha limitación. También puede ser apropiado realizar una *valoración* alternativa estableciendo el *supuesto especial* de que la limitación no existía en la *fecha de valoración*, a fin de demostrar su incidencia.

11.4 Es necesario prestar aún más atención si una limitación inherente no existía en la *fecha de valoración*, pero es una consecuencia previsible de un hecho concreto o de una secuencia de hechos. Alternativamente, el cliente puede solicitar que la *valoración* se realice en base a una limitación específica a la comercialización. En cualquier caso, la *valoración* se realizaría con base en el *supuesto especial* de que la limitación surgió en la *fecha de valoración*.

La naturaleza exacta de la limitación **debe** constar en las *condiciones de contratación*. También puede ser adecuado realizar una *valoración* sin establecer el *supuesto especial* a fin de demostrar la repercusión que dicha limitación habría tenido de haber surgido.

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

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

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

11.8 Si bien el valorador puede ayudar al vendedor a determinar el precio que debería aceptarse en caso de venta forzosa, esto no deja de ser una opinión basada en criterios comerciales. Cualquier relación entre el precio alcanzable en una venta forzosa y el *valor de mercado* es fortuita; no se trata de una *valoración* que pueda determinarse de antemano, sino de una cifra que puede verse como un reflejo de la valía que ese activo tiene para ese vendedor concreto en un momento específico y en un contexto particular. Como se destaca en el párrafo 11.7 anterior, aunque se puede prestar asesoramiento sobre el posible resultado en un caso de venta forzosa, el término es una descripción de la situación en la que tiene lugar la venta y, por tanto, **no debe** utilizarse o describirse como *base de valor*.

11.9 Es un error muy generalizado pensar que en un mercado debilitado o bajista existen automáticamente pocos «vendedores dispuestos» y que, en consecuencia, la mayoría de las transacciones que tienen lugar en el mercado son el resultado de «ventas forzadas». De este modo, es posible que al valorador se le solicite que asesore al cliente en materia de ventas forzosas basándose en esta coyuntura. Este argumento carece de fundamento ya que sugiere que el valorador debería ignorar la realidad de lo que está sucediendo en el mercado. El comentario referido al *valor de mercado* de la [DBPV 2, sección 4](#) deja claro que un vendedor dispuesto está motivado a vender en las mejores condiciones que el mercado puede ofrecer, tras una comercialización adecuada, sea cual sea el precio.

11.10 El valorador debería extremar las precauciones antes de aceptar mandatos de esta índole y debería explicar al cliente que, cuando no exista una limitación definida que afecte al activo o al vendedor, la base de valor adecuada será el *valor de mercado*. En un mercado en recesión, un porcentaje significativo de las ventas pueden ser realizadas por vendedores que se ven en la obligación de vender, como es el caso de los administradores, liquidadores y síndicos. Sin embargo, y por lo general, tales vendedores están en la obligación de obtener el mejor precio posible en las circunstancias actuales y no pueden imponer condiciones o limitaciones de comercialización excesivas a voluntad. Normalmente estas ventas cumplen con la definición de *valor de mercado*.

12 Supuestos y supuestos especiales relativos a una valoración prospectiva y asesoramiento sobre riesgos inmobiliarios

Los *supuestos* o *supuestos especiales* relativos a las valoraciones prospectivas **deben** acordarse con el cliente antes de que el valorador informe a este sobre su opinión de valor.

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

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

12.2 Se recomienda la máxima atención para garantizar que todos los *supuestos* se establecen:

- de acuerdo con cualquier norma nacional o jurisdiccional aplicable
- de forma realista y verosímil, y
- de forma clara y exhaustiva en el informe.

12.3 Al establecer *supuestos especiales*, **debe** prestarse especial atención a la fiabilidad y precisión de los métodos, modelos, herramientas o datos utilizados para realizar las predicciones o extrapolaciones.

DBPV 3 Enfoques y métodos de valoración

Los valoradores tienen la responsabilidad de adoptar y justificar, si fuera necesario, los enfoques y métodos de *valoración* utilizados para realizar encargos individuales de *valoración*. Estos siempre **deben** tener en cuenta:

- la naturaleza del activo (o de la obligación)
- la finalidad, el uso previsto y el contexto del encargo en concreto y
- todos los requisitos legales u obligatorios que resulten de aplicación en la jurisdicción en cuestión.

Los valoradores también deberían tener en consideración la buena praxis recomendada en la disciplina o área de especialización de la *valoración* en la que ejercen su profesión, aunque esto no debería restringir el uso de su buen juicio en encargos de *valoración* individuales para alcanzar una opinión de valor que se adecúe a su finalidad.

A menos que así lo exija de forma expresa la ley o cualquier otro requisito obligatorio, ningún enfoque o método de *valoración* tiene preferencia sobre otro. En algunas jurisdicciones o con ciertos fines, se espera o exige que se utilice más de un enfoque o método para llegar a una conclusión equilibrada. En este sentido, el valorador **debe** estar siempre preparado para informar y documentar adecuadamente los enfoques y métodos adoptados.

Los métodos de *valoración* suelen aplicarse mediante un *modelo de valoración* y, por lo tanto, también hay que prestar atención a la [DBPV 5](#).

1 Pese a que no existe una definición formal, reconocida universalmente del enfoque de *valoración*, la NIV lo define como «un término genérico para el uso del enfoque de coste de reposición, de rentas o de mercado». El término *método de valoración* se define en las NIV como «dentro de un enfoque de valoración, una técnica específica para llegar a una conclusión sobre un valor».

2 Las *valoraciones* se necesitan para cubrir intereses diversos en diferentes tipos de activos para un amplio abanico de finalidades. Dada esta diversidad, el enfoque de la estimación de valor, y por supuesto los métodos o modelos que se utilicen en un caso, pueden resultar inapropiados en otro. Al utilizar la definición dispuesta en el párrafo 1, el enfoque general de *valoración* queda normalmente clasificado en una de estas tres categorías principales.

- El *enfoque de mercado* se basa en la comparación del activo objeto de la valoración con activos (u obligaciones) similares para los que hay información disponible sobre precios,

como en el caso de operaciones de mercado sobre un tipo de activo u obligación igual o similar en un plazo adecuado.

- El *enfoque de rentas* se basa en la capitalización o conversión de ingresos (flujos de caja) presentes o previstos, que pueden adoptar numerosas formas, en un único valor de capital actual. Entre las formas que puede adoptar, la capitalización de ingresos de mercados convencionales o el descuento de una proyección de ingresos concreta, pueden ambas considerarse apropiadas según el tipo de activo y según si los participantes de mercado adoptarían tal enfoque. El *enfoque de rentas* puede considerar además el valor de un activo en términos de costes y ahorros de costes previstos, por ejemplo el gasto de capital en una rehabilitación.
- El *enfoque de coste de reposición* se basa en el principio económico, en donde un comprador no pagaría más por adquirir un activo similar donde el coste actual de reemplazar un activo por otro de las mismas características, ya sea por adquisición o por construcción.

3 Detrás de cada enfoque y método de *valoración* estriba la necesidad de hacer como si tales comparaciones fueran posibles a efectos prácticos. Es perfectamente posible llegar a una opinión de *valor* adoptando varios enfoques, métodos y modelos, a menos que la legislación o una autoridad competente imponga un requisito obligatorio específico. **Debe** prestarse un cuidado especial si se confía en el *enfoque de coste de reposición* como el enfoque único o primario, dado que la relación entre costes y valor rara vez es directa.

4 Para más información sobre los enfoques y métodos, véanse NIV 103 y NIV 105 en lo que respecta a las responsabilidades de los valoradores en relación con los *modelos de valoración* (véase también [DBPV 5](#)). Debe hacerse hincapié, no obstante, en que el valorador es el responsable último de la selección de los enfoques y métodos que se utilizarán en el encargo individual de *valoración*, a menos que la legislación o una autoridad competente imponga un requisito obligatorio específico.

5 En algunos casos, un valorador puede tener que informar y hacer constar por qué no se ha utilizado un método de *valoración*.

6 Se anima a los valoradores a que sean analíticos, y seleccionen y usen métodos de *valoración* que favorezcan un análisis más en profundidad cuando proceda. Los valoradores no deberían seleccionar y usar métodos de *valoración* basándose exclusivamente en que son métodos que se han utilizado siempre con anterioridad para encargos de *valoración* similares –**debe** justificarse la selección–.

7 En algunos mercados, ha habido una tendencia creciente del interés y uso de métodos de *valoración* explícitos de crecimiento, entre otros métodos de descuento de flujo de caja explícitos de crecimiento. El uso de este tipo de métodos no es obligatorio, pero sí se fomenta su uso en las circunstancias apropiadas. Se puede consultar más información e información sobre prácticas internacionales en la [página web de RICS](#).

DBPV 4 Inspecciones, comprobaciones y registros

1 Inspecciones y comprobaciones

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

Estos principios generales se complementan con los requisitos adicionales que se exponen a continuación en la [DBPV 1](#) y en la [DBPV 6](#).

- Cualquier limitación o restricción a la *inspección*, investigación o análisis para la *finalidad de la valoración* **debe** identificarse y registrarse en las *condiciones de contratación* ([DBPV 1, párrafo 3.2\(i\)](#) y [DBPV 6, párrafo 2.2\(h\)](#)) y también en el informe.
- En caso de que la información relevante no estuviera disponible debido a que las condiciones del encargo restringen la *comprobación*, si se acepta el encargo, estas restricciones **deben** identificarse y hacerse constar en las *condiciones de contratación* ([DBPV 1, párrafo 3.2\(i\)](#) y [DBPV 6, párrafo 2.2\(h\)](#)) y en el informe, así como cualquier *supuesto* necesario o *supuesto especial* establecido como consecuencia de la restricción.

1.1 A la hora de acordar las *condiciones de contratación*, el valorador **debe** acordar en qué medida se inspeccionará el activo en cuestión y se llevará a cabo cualquier comprobación (véase la [DBPV 1](#)).

1.2 Cuando se determine el grado de pruebas necesario, se requerirá un buen juicio profesional para garantizar que la información que va a obtenerse se adecúa a la *finalidad de la valoración* y que es coherente con la *base de valor* adoptada. En cada caso, el valorador será quien juzgue el grado en que la información que se proporciona pueda ser fiable, y **debe** reconocer y no exceder las limitaciones de su cualificación y conocimientos al respecto cuando realice este juicio.

1.3 Cuando se inspeccione o se examine un inmueble o cualquier otro activo físico, el grado de comprobación que se considera adecuado variará en función de la naturaleza del inmueble y de la *finalidad de la valoración*. Se recuerda a los valoradores que, a excepción de las circunstancias descritas en la sección 2, renunciar voluntariamente a una *inspección* o un examen físico de los activos puede acarrear un riesgo inaceptable en el asesoramiento en materia de *valoraciones* que ha de prestarse. Por tanto, los valoradores **deben** ponderar minuciosamente ese riesgo antes de continuar; véase la [DBPV 1, párrafo 3.2\(i\)](#) sobre servicios restringidos, incluido el uso de modelos automatizados de valoración.

1.4 Cuando se necesite realizar o comprobar una medición, los miembros deberían respetar, en su caso, las [Normas Internacionales de Medición Inmobiliaria](#).

1.5 [VPGA 8](#) recoge comentarios detallados sobre asuntos evidentes o que se vayan a considerar durante la *inspección de bienes raíces*, incluidos los asuntos que entren dentro del titular general de «asuntos de *sostenibilidad y ESG*». Estos factores son generalmente importantes en términos de percepción e influencia del mercado y la sociedad, y los valoradores **deben** tener en cuenta su relevancia y significado en relación con la *valoración* individual. La [OBPVA 5](#) ofrece un comentario sobre las cuestiones que se considerarán durante la *inspección de planta, maquinaria y equipos (incluida la infraestructura)*. Además, debería prestarse atención a la NIV 104 ESG Datos y aportaciones: Apéndice.

1.6 De conformidad con la [NP 2, párrafo 2.4](#) y con la [DBPV 1, párrafo 3.2\(j\)](#), el valorador **debe** adoptar las medidas razonables para verificar la información utilizada en la realización de la *valoración* y, en caso de que no se hubiera ya acordado, dilucidar con el cliente cualquier *supuesto* necesario que vaya a plantearse. Si bien un cliente puede solicitar o consentir que se adopte un *supuesto*, si tras una *inspección* o un examen el valorador considera que tal *supuesto* difiere de los hechos observados, su adopción continuada, siempre que sea realista, pertinente y válida para las circunstancias concretas de la *valoración*, hará que se convierta en un *supuesto especial* (véase la [DBPV 2, párrafo 10](#)).

1.7 Si la información relevante no estuviera disponible debido a que las condiciones de la instrucción impiden que se lleve a cabo la *inspección*, o en aquellos casos en los que se acuerde que las *inspecciones* y comprobaciones puedan ser limitadas, y se acepta la instrucción, la *valoración* se basará en información restringida y con ello resultará de aplicación la [DBPV 1, párrafo 3.2\(j\)](#). Toda limitación a la *inspección* o al examen, o toda falta de información relevante, debería quedar expuesta en las *condiciones de contratación* y en el informe de *valoración*. En caso de que el valorador considere que no es posible realizar una *valoración*, ni siquiera con una base restrictiva, el encargo debería rechazarse.

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

1.9 Si bien es cierto que el valorador debería verificar cuidadosamente toda la información facilitada u obtenida, cualquier limitación a esta exigencia **debe** indicarse claramente (véase la [DBPV 1](#)). Al realizar una *valoración* para incluirse en *estados financieros*, el valorador debería estar dispuesto a tratar con el auditor del cliente, con otro asesor profesional o con un ente regulador la idoneidad de los *supuestos* establecidos.

1.10 El valorador que cumpla con los criterios establecidos en la [NP 2, sección 2](#), estará familiarizado, si es que no es experto, con muchos de los aspectos que inciden sobre el tipo de activo, incluyendo su ubicación, cuando sea de aplicación. Cuando un problema o un problema potencial que pudiera afectar al valor de un inmueble es del conocimiento del valorador o resulta evidente a la hora de *inspeccionar* o examinar dicho activo, incluyendo, cuando sea de aplicación, su área más próxima, o si se manifestase en el transcurso de las consultas rutinarias, debería señalarse al cliente dicho problema o problema potencial no más tarde de la fecha de emisión del informe o, en el caso de que vaya a afectar de forma significativa a la valoración, lo ideal sería que se notifique al cliente antes de elaborar el informe.

2 Revaloración sin nueva inspección de bienes inmuebles valorados con anterioridad

2.1 **No debe** realizarse una *revaloración* de un interés inherente a un bien inmueble previamente valorado por el valorador o la *empresa* sin realizar una nueva *inspección* de dicho bien inmueble, salvo que dicho valorador considere que, desde el último encargo, no se han producido cambios materiales en los atributos físicos del inmueble o en la naturaleza de su ubicación.

2.2 Se reconoce el hecho de que el cliente puede necesitar actualizaciones periódicas de la *valoración* de sus inmuebles y que puede ser innecesario realizar una nueva *inspección* en cada ocasión. Siempre y cuando el valorador haya inspeccionado el inmueble en una ocasión anterior y el cliente haya hecho constatar que no se han producido cambios materiales en los atributos físicos del inmueble ni en la naturaleza de su ubicación, está permitido efectuar la *revaloración* sin realizar una nueva *inspección*. **Debe** hacerse constar en las *condiciones de contratación* que se ha establecido este *supuesto*.

2.3 El valorador **debe** recibir del cliente información de cambios actuales o previstos en el alquiler y otros ingresos relevantes en *inmuebles en inversión*, y cualquier cambio sustancial en los atributos que no sean físicos de cada inmueble, como otros términos arrendamiento, consentimientos de planificación avisos legales y otros. El valorador **debe** tener en cuenta cómo factores de *sostenibilidad* y *ESG* puedan afectar a la *valoración*.

2.4 Cuando el cliente confirme que se han producido cambios materiales o si el valorador tiene la certeza de que tales cambios han tenido lugar, este **debe** inspeccionar el inmueble. En los demás casos, el intervalo entre las *inspecciones* es una cuestión que le corresponde decidir al valorador basándose en su criterio profesional, teniendo en cuenta, entre otras consideraciones, el tipo de inmueble y su ubicación.

2.5 Si el valorador decidiera que no es adecuado realizar una *revaloración* sin que medie una nueva *inspección* (debido a que se han producido cambios materiales, al paso del tiempo o debido a otras razones) el valorador puede no obstante aceptar la instrucción siempre que el cliente confirme por escrito (con anterioridad a la entrega del informe), que este se requiere únicamente con fines de gestión interna y que su contenido no se publicará ni

divulgará a *terceros* y que el cliente asume cualquier responsabilidad derivada de tal riesgo. Una declaración indicando esta postura, y que el informe no debe publicarse, **debe** figurar de forma inequívoca en el informe.

3 Registros de valoraciones

3.1 Se **debe** mantener un *registro* adecuado de las *inspecciones* y comprobaciones, así como de otras aportaciones que resulten de importancia, en un formato comercial apropiado. Esto se aplica con independencia de si el valorador es un empleado del cliente o si se trata de un profesional externo contratado por un cliente.

Documentación

3.2 Los *registros* escritos de la *valoración* o la *revisión de la valoración* se denominan «documentación» en las NIV y podrían incluir correspondencia con los clientes, documentos de trabajo o ambos. *La documentación* sirve como prueba de las conclusiones extraídas y garantiza el cumplimiento de las Normas Internacionales del Libro Rojo y de las NIV. Cuando proceda, debería incluir una descripción de la *valoración* o la *revisión de la valoración* y las técnicas de gestión de riesgos del valorador utilizadas para minimizar las posibilidades de *valoraciones* inexactas, por ejemplo pruebas de estrés, estandarización, independencia y validación de modelos, lo que podría englobar, entre otras cosas, la solicitud de segundas opiniones, el uso de métodos diferentes y la validación de las aportaciones.

3.3 Para describir y explicar de manera suficiente la *valoración* y la opinión del valorador, **debe** mantenerse una *documentación* a lo largo del proceso de *valoración* e incluir las conclusiones adoptadas. **Debe** facilitarse una *documentación* adecuada, conforme a la naturaleza de la instrucción, para poder entender el ámbito de la *valoración*, el trabajo realizado y la base de las conclusiones.

3.4 *La documentación* se puede incluir en el propio informe de *valoración*, en los documentos de trabajo o en ambos (véase también el siguiente apartado 3.5). Normalmente, debería incluir, sin ánimo limitativo, lo siguiente:

- el uso del criterio profesional del valorador
- la comunicación con el cliente
- los datos y las aportaciones considerados
- diferentes métodos utilizados para la *valoración*
- la gestión por parte del valorador de cualquier riesgo para ayudar a minimizar las posibilidades de *valoraciones* inexactas y
- los procedimientos de control de calidad que se han seguido.

3.5 Al objeto de mantener un registro de auditoría adecuado (para futuras revisiones o auditorías) y poder responder eficazmente a consultas futuras, **debe** elaborarse y conservarse documentación legible (pudiendo esta incluir fotografías u otras imágenes) en un formato comercial adecuado sobre los resultados y, en concreto, sobre las limitaciones

de la *inspección*, así como sobre las circunstancias en las que se realizó. La documentación también debería incluir el registro de las aportaciones claves, así como todos los cálculos, las comprobaciones y los análisis tenidos en cuenta para realizar la *valoración*.

3.6 El valorador **debe** conservar una copia del informe de *valoración* y de toda la *documentación* justificativa durante el período de tiempo que establezca cualquier prescripción legal, normativa o contractual pertinente.

3.7 **Deben** exponerse de forma clara y precisa los detalles de la *inspección* y de las comprobaciones, sin ambigüedades, sin llevar a engaño y sin generar una falsa impresión.

3.8 Los valoradores **deben** pedir e intentar recoger unos datos de *sostenibilidad* y *ESG* apropiados y suficientes para la *valoración*. Lo que es apropiado y suficiente dependerá de y será proporcional a las circunstancias de *valoración*. Puede haber cuestiones que sean ajenas al control del valorador, tales como, sin ánimo limitativo, evitar que el propietario o el ocupante de un activo comparta los datos sobre *ESG*. **Debe** tenerse en cuenta cualquier limitación sobre comprobaciones de acuerdo con la [DBPV 1 párrafo 3.2\(i\)](#) y la [DBPV 6 párrafo 2.2\(g\)](#). Los datos *ESG* pertinentes que se utilicen en una *valoración* **deben** quedar también debidamente registrados.

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

DBPV 5 Modelos de valoración

Las NIV incluyen por primera vez una sección independiente sobre los *modelos de valoración*: NIV 105. No tenemos intención de reproducirla aquí íntegramente sino de exponer los requisitos obligatorios y de buena praxis, así como de aportar más contexto a los miembros de RICS y las *empresas reguladas por RICS*.

- 1 Las NIV definen un *modelo de valoración* como «una aplicación cuantitativa de un método total o parcial que transforma las aportaciones en resultados utilizados en la generación de un valor». Se trata de algo distinto de un método de *valoración*, definido como «el técnico concreto empleado como parte de un enfoque de valoración para llegar a una conclusión sobre un valor».
- 2 Si se utiliza un *modelo de valoración* complejo o exclusivo, los valoradores **deben** asegurarse de que el modelo sea adecuado para la *finalidad de la valoración*, aplicando un criterio profesional adecuado.
- 3 Los miembros y, cuando proceda, las *empresas reguladas por RICS* **deben** considerar y aplicar de manera adecuada las disposiciones de la NIV 105 que no se repiten aquí.
- 4 Los *modelos de valoración* pueden comportar el uso de prácticas numéricas y estadísticas avanzadas, así como de herramientas de automatización y tecnología avanzada (véase la [NP 1 párrafos 1.4–1.6](#)). Como norma general, cuanto más avanzado sean los modelos, más vigilancia se necesita para garantizar que no hay incoherencias internas ni errores.

DBPV 6 Informes de valoración

1 Principios generales

Los informes de *valoración* y la *documentación* son una característica esencial y determinante del proceso de las Normas Internacionales del Libro Rojo. El informe y la *documentación* **deben**:

- exponer de forma clara y precisa las conclusiones de la *valoración*, sin ambigüedades, sin llevar a engaño y sin generar una falsa impresión. En su caso, el valorador debería señalar y comentar cualquier problema que afecte al grado de certeza o incertidumbre de la *valoración* en el [párrafo 2.2\(o\)](#) expuesto más adelante.
- tratar todas las cuestiones acordadas entre el cliente y el valorador en las *condiciones de contratación* (*ámbito de trabajo*) (véase la [DBPV 1](#)).

1.1 En resumen, el informe de *valoración* y la *documentación* de justificación **deben** transmitir de manera clara las opiniones expresadas por el valorador y ofrecer transparencia al usuario previsto sobre los enfoques de *valoración*, las aportaciones, los modelos, el criterio profesional y los valores resultantes. Los informes de *valoración* deberían utilizar términos comprensibles para cualquier persona que no conozca previamente el activo objeto de la valoración o la obligación.

1.2 Las conclusiones de una *valoración* **deben** registrarse y enviarse al cliente por escrito, usando *registros* en papel, archivos electrónicos u otros tipos de medios grabados. El nivel de información **debe** cumplir, como mínimo, los requisitos recogidos en el siguiente párrafo 2.1.

1.3 Los requisitos de *documentación* e información se aplican con independencia de si el valorador es un empleado del cliente o si se trata de un profesional externo contratado por un cliente.

1.4 El formato y los detalles del informe son cuestiones que les corresponde acordar al valorador y al cliente en las *condiciones de contratación*. Debería proporcionarse con respecto al encargo y, al igual que la propia *valoración*, profesionalmente adecuado a su finalidad. Cuando el informe haya de realizarse a partir de un modelo o formato solicitado por el cliente que omita uno o más de los apartados enunciados en la sección 2 más adelante, bien en el acuerdo inicial de servicio o bien en las *condiciones de contratación* (o una combinación adecuada de los dos) **deben** reflejar claramente estas cuestiones. De no realizarse como anteriormente se ha descrito significa que la *valoración* no se ha realizado de acuerdo con las presentes normas profesionales. Véase también la [DBPV 1, párrafo 3.2\(l\)](#).

1.5 Cuando deban realizarse varios informes para un único cliente durante un período de tiempo, manteniendo las mismas *condiciones de contratación*, se necesitaría correspondencia o *documentación* complementaria en relación con el caso y los aspectos temporales

específicos del encargo. **Debe** dejarse claro al cliente, y a cualquier otra persona que vaya a hacer uso del asesoramiento prestado en materia de *valoraciones*, que las *condiciones de contratación* y el informe **deben** leerse siempre en conjunto.

1.6 El valorador puede prestar al cliente un asesoramiento en materia de *valoraciones* preliminar o facilitarle un borrador de informe o borrador de *valoración* antes de finalizar el informe definitivo (véase la [NP 2, párrafos 3.12–3.15](#)). No obstante, resulta esencial dejar claro que es solo una versión provisional válida hasta la publicación del informe formal final.

1.7 Se recuerda a los miembros que todo asesoramiento prestado en materia de *valoraciones*, independientemente del formato, conlleva una responsabilidad potencial ante el cliente o, en determinadas circunstancias, ante uno o más *terceros*. Por lo tanto, debería hacerse hincapié en identificar y entender cuándo y cómo surgen, o pueden surgir, tales responsabilidades, así como su posible alcance; véase el [párrafo 2.2\(p\)](#) expuesto más adelante.

1.8 Los términos «certificado de valor» y «declaración de valor» no deberían utilizarse con respecto a la prestación de asesoramiento en materia de *valoraciones*. No obstante, el valorador puede utilizar el término «certificado», o términos similares, en el cuerpo de un informe cuando sea conocedor de que la finalidad de la *valoración* requiera una certificación formal de la opinión de *valor*. (Véase la [DBPV 1, párrafo 3.2\(l\)](#).)

2 Contenido del informe

2.1 Los informes de *valoración* **deben** reflejar los siguientes aspectos, que se ajustan los requisitos dispuestos en la [DBPV 1](#) para las *condiciones de contratación (ámbito de trabajo)*. A pesar de que los informes suelen comenzar con la identificación del activo (o de la obligación) y la confirmación de la *finalidad de la valoración*, se recomienda encarecidamente a los valoradores que tengan en cuenta y utilicen, siempre que sea posible, los apartados que siguen, para garantizar así que se tratan todas las asuntos pertinentes.

- a** Identificación y condición del *valorador responsable*
- b** Identificación del cliente y de cualquier otro usuario previsto
- c** *Finalidad de la valoración*
- d** Identificación de los activos o de las obligaciones a valorar
- e** *Bases de valoración* adoptadas
- f** *Fecha de valoración*
- g** Alcance de la comprobación
- h** Naturaleza y fuentes de la información, incluyendo las fuentes de datos clave y las aportaciones que se van a utilizar
- i** *Supuestos y supuestos especiales*

- j** Restricciones al uso, a la distribución o publicación del informe
- k** Confirmación de que la *valoración* ha sido realizado de conformidad con las NIV o las Normas Internacionales del Libro Rojo
- l** Enfoque y argumentación de la *valoración*, incluido cualquier método de *valoración* y modelos complejos o exclusivos utilizados
- m** Importe de la *valoración* o *valoraciones*
- n** Fecha del informe de *valoración*
- o** Comentarios sobre cualquier incertidumbre de valoración sustancial en relación con la *valoración* en los casos en que sea fundamental garantizar que el usuario la entiende claramente
- p** Una declaración que establezca cualquier limitación de responsabilidad que se haya acordado
- q** Factores *medioambientales, sociales y de gobernanza (ESG)* significativos utilizados y considerados

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

a) Identificación y condición del valorador responsable

El valorador puede ser una persona o un miembro de una *empresa*. El informe debe incluir:

- a** la firma de la persona responsable del encargo de *valoración*
- b** una declaración que confirme que el valorador está en posición de realizar una *valoración* objetiva e imparcial y que está asimismo cualificado para llevar a cabo el encargo.

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

Implementación

- 1** La *valoración* es responsabilidad de un miembro particular. RICS no permite que una *empresa* prepare una *valoración*. No obstante, el uso de la expresión «para y en nombre de» bajo la firma del *valorador responsable* es una sustitución aceptable.
- 2** En todos los casos, **debe** quedar clara la designación profesional (por ejemplo, MRICS) del signatario o cualquier otra cualificación profesional pertinente.
- 3** El valorador debería confirmar en el informe que cumple cualquier criterio normativo o legal relacionado con su designación. Cuando se trate de un requisito específico

obligatorio, el valorador **debe** declarar si actúa como *valorador interno* o *valorador externo*, tal y como se define en el [Glosario](#). No obstante, para determinadas finalidades en jurisdicciones individuales pueden resultar de aplicación otras definiciones de estos términos; de ser así, estos **deben** incluirse en las *condiciones de contratación* (siempre y cuando el valorador cumpla los criterios especificados en la definición) y explicitarse en el informe. En aquellos casos en los que se hayan adoptado otros criterios sobre la condición del valorador, estos **deben** confirmarse de nuevo junto con una declaración de su cumplimiento por parte del valorador.

4 Al considerar la magnitud de cualquier participación material, bien sea pasada, presente o futura, el valorador **debe** observar los requisitos que aparecen en la [NP 2, sección 7](#). Cualquier divulgación de información o declaración realizada de acuerdo con la [DBPV 1, párrafo 3.2\(a\)\(3\)](#) **debe** repetirse en el informe de *valoración*. En aquellos casos en los que no haya habido ninguna otra participación material, **debe** hacerse constar una declaración a tal efecto en el informe de *valoración*. Véase también la [NP 2](#) en relación con la resolución de los conflictos de interés.

5 Debería constar una declaración que confirme que el valorador o la *empresa* del valorador posee suficientes conocimientos a nivel municipal, nacional o internacional (según proceda) del mercado en cuestión, así como las habilidades necesarias para realizar una *valoración* de forma competente. Cuando más de un valorador dentro de una misma *empresa* haya contribuido a la instrucción, tiene que figurar una declaración al objeto de confirmar que se cumple la [NP 2, párrafo 2.7](#), aunque no es necesario proporcionar información pormenorizada a este respecto.

6 Cuando el valorador incorpore en el informe una *valoración* preparada por otro valorador u otra *empresa*, ya sea en calidad de subcontratista o *tercero* experto en uno o más aspectos, véase el [apartado \(j\), subpárrafos 3-4](#).

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

b) Identificación del cliente y de cualquier otro usuario previsto

La parte que encargó la *valoración* debe identificarse junto con cualquier otra parte que vaya a hacer uso de los resultados de la valoración (véase también el apartado (j)).

Implementación

1 El informe **debe** estar dirigido al cliente o a sus representantes. La fuente del mandato y la identidad del cliente **deben** aparecer en caso de ser distintas de las del destinatario. También se mencionarán otros usuarios conocidos del informe.

2 Para determinadas finalidades, los valoradores pueden no tener la posibilidad de excluir la responsabilidad frente a *terceros* (véase la [NP 2, sección 5](#)). Cualquier limitación a la divulgación de información relativa a una *valoración* basada en información restringida o en instrucciones restringidas debería incluirse (véase la [DBPV 1, párrafo 3.2\(j\)](#)).

c) Finalidad de la valoración

La *finalidad de la valoración* debe quedar claramente indicada.

Implementación

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

d) Identificación de los activos o de las obligaciones a valorar

Debe identificarse claramente el activo o la obligación objeto del encargo de *valoración*. Es posible que sea necesario aclarar la distinción entre un activo y un interés inherente al mismo o el derecho de uso de dicho activo.

Si la finalidad de la *valoración* es un activo que se utiliza conjuntamente con otros activos, el valorador debe dilucidar si dichos activos están:

- incluidos en el encargo de *valoración*
- excluidos, pero se asume que están disponibles o
- excluidos, pero se asume que no están disponibles.

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

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

Implementación

1 Deberían reseñarse los intereses legales inherentes a cada activo u obligación. Es esencial incluir una clarificación para distinguir entre las características del activo en su totalidad y el derecho o interés concreto que está siendo valorado. Cuando el activo sea un inmueble, también debería hacerse constar en qué medida el inmueble está, o puede estar (si fuera necesario), desocupado.

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

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

4 En caso de duda sobre lo que constituye un bien o activo individual, el valorador, por lo general, debería «lotificar» o agrupar los bienes objeto de *valoración* en la manera en que probablemente se hiciese en el caso de producirse una venta real de los intereses inherentes a los bienes a valorar. No obstante, el valorador debería tratar las diferentes opciones con el cliente y **debe** confirmar con ello el enfoque adoptado tanto en las *condiciones de contratación* como en el informe. Para más información sobre carteras, identificación de carteras, colecciones y conjuntos de bienes, incluido el formato de los informes, véase la [OBPVA 9](#).

e) Bases de valor adoptadas

La *base de valor* debe ser adecuada a la finalidad. La fuente de la definición de toda *base de valor* utilizada debe citarse o explicarse dicha base.

Implementación

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

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

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

f) Fecha de valoración

La *fecha de valoración* puede ser distinta de la fecha de emisión del informe de *valoración* o de la fecha en la que vayan a realizarse o finalizar las comprobaciones. Cuando así proceda, dichas fechas deben distinguirse claramente en el informe.

Implementación

- 1 **Debe** constar la *fecha de valoración* (véase la [DBPV 1, párrafo 3.2\(h\)](#)).
- 2 El valorador debería hacer constar si se ha producido un cambio importante en las condiciones de mercado, o en las circunstancias de un inmueble, un activo o una cartera, entre la *fecha de valoración* (cuando es anterior a la *fecha del informe*) y la *fecha del informe*. En determinados casos es asimismo aconsejable que el valorador le indique al cliente el hecho de que los valores varían con el paso del tiempo y, por ello, una *valoración* efectuada en una fecha concreta puede no ser válida en una fecha anterior o posterior.
- 3 Es necesario tener más cuidado cuando se proporcione una proyección de valor, con el fin de garantizar que el cliente entienda que el valor real en la fecha futura, independientemente de la base adoptada, puede diferir del valor real indicado en el informe, y es casi seguro que lo hará si el estado del activo entonces o si las condiciones del mercado en ese momento difieren de las declaraciones sobre los *supuestos especiales* realizadas en el momento de la proyección. Véase también el **párrafo (e)(3)** anterior.

g) Alcance de la comprobación

Debe señalarse en el informe el alcance de las comprobaciones llevadas a cabo, así como las limitaciones a tales comprobaciones establecidas en las *condiciones de contratación* (*ámbito de trabajo*).

Implementación

- 1 Cuando el activo sea un interés inherente a un bien inmueble, el informe **debe** reflejar la fecha y el alcance de cualquier *inspección* efectuada y hacer referencia a las partes de dicho bien inmueble a las que no hubiera sido posible acceder (véase la [DBPV 4](#)). Se deberían tomar medidas equivalentes, adecuadas a la clase de activo en cuestión, en relación a los *bienes personales* tangibles.
- 2 El valorador **debe** dejar constancia de si la *valoración* ha sido efectuada sin poder realizar una *inspección* adecuada (véase la [DBPV 4, párrafos 1.2 y 1.7](#)) o comprobación equivalente.
- 3 En el caso de una *revaloración*, el informe debería reflejar cualquier acuerdo en relación con el requisito de inspeccionar el inmueble o la frecuencia de tal *inspección* (véase la [DBPV 4](#)).
- 4 En aquellos casos en los que se valora un importante número de inmuebles, es aceptable incluir una declaración generalizada tratando estos aspectos (es decir, sobre la *inspección*), siempre y cuando no induzca a error.
- 5 Cuando el activo no sea un bien inmueble o un *bien personal* tangible, debería prestarse especial atención en el informe para tener en cuenta el grado en que fue posible realizar las comprobaciones.

6 En aquellos casos en los que la *valoración* se realice fundamentándose en información restringida, o se trate de una *revaloración* en la que no haya mediado *inspección*, el informe **debe** incluir información pormenorizada sobre dichas restricciones (véase también la [DBPV 1, párrafo 3.2\(i\)](#)).

h) **Naturaleza y fuentes de la información, incluyendo las fuentes de datos clave y las aportaciones que se van a utilizar**

La naturaleza y fuente de toda la información relevante que se vaya a utilizar, así como el alcance de cualquier verificación que se vaya a realizar durante el proceso de *valoración* debe divulgarse.

El grado en que la información proporcionada por la parte contratante o tercero no haya sido verificada por el valorador debería indicarse claramente haciendo referencia, en su caso, a cualquier indicación de dicha parte.

A tales efectos, se interpretará que el término «información» incluye datos y otras aportaciones similares.

Implementación

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

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

3 Si dicha información o *supuesto* establecido que requiere verificación es importante para determinar el importe de la *valoración*, el valorador **debe** dejar constancia de que no se debería confiar en el resultado de la *valoración* hasta que dicha información o supuesto hayan sido verificados (véase la [DBPV 1, párrafo 3.2\(j\)](#)). En el caso de una *revaloración*, debería incluirse una declaración sobre cualquier cambio material comunicado por el cliente o por el contrario, hacer constar el *supuesto* de que no se han producido cambios materiales.

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

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

6 El valorador **debe** documentar en el informe la argumentación de la opinión del valorador sobre la fiabilidad y calidad general de los datos importantes, las aportaciones y las modificaciones y los *supuestos*. Por lo tanto, dicho documento debería contener las fuentes, los procedimientos, el razonamiento del valorador para optar por utilizar determinados datos, *supuestos*, modificaciones y aportaciones.

i) Supuestos y supuestos especiales

Debe dejarse constancia de todos los *supuestos* y los *supuestos especiales* establecidos.

Implementación

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

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

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

Implementación

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

2 Puede haberse acordado que el informe puede publicarse en su totalidad o en una declaración de publicación resumida, por ejemplo, en las cuentas anuales de una empresa, aunque lo más habitual es que solo se haga referencia a él. En este caso, resulta esencial que el valorador pruebe cualquier referencia publicada o declaración de publicación a fin de garantizar que todas las referencias al informe son exactas y que no se induce a error al lector.

3 Si se ha acordado que es necesaria una declaración de publicación resumida, el borrador de declaración debería prepararse como un documento independiente y entregarse al cliente al mismo tiempo que el informe. El contenido de la declaración puede estar sujeto a la normativa vigente local, pero debería incluir, como mínimo, la siguiente información:

- el nombre y la cualificación del valorador o de la *empresa* del valorador

- si el valorador es *interno* o *externo* y, cuando sea necesario, confirmación de que se cumplen los criterios específicos relativos a la capacidad del valorador
- la *fecha de valoración* y la *bases de valor*, así como cualquier *supuesto especial*
- comentario sobre la medida en que los valores se determinaron mediante referencia directa a los datos de mercado, o si se estimaron mediante el empleo de otras técnicas de *valoración*
- confirmación de que la *valoración* ha sido realizada de conformidad con las presentes normas, o el alcance y los motivos subyacentes a cualquier posible *desviación* y
- una declaración haciendo constar las partes del informe que han sido preparadas por otro valorador o experto.

4 En el caso de *valoraciones* que sean de interés público o susceptibles de ser utilizadas por terceras personas distintas del cliente que contrata el informe o del cliente a quien va dirigido dicho informe de valoración, el valorador **debe** revelar información adicional en el informe de *valoración* y en las referencias publicadas sobre el mismo. Dichas revelaciones de información quedan recogidas en la [NP 2, sección 5](#).

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

6 El valorador debería verificar la exactitud de cualquier otro material pertinente relativo a los inmuebles o a la *valoración* que va a publicarse.

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

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

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

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

decidir, con sujeción a la aprobación de los auditores y de los organismos reguladores, si debería incluirse en la publicación.

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

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

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

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

k) Confirmación de que la valoración ha sido realizado de conformidad con las NIV o las Normas Internacionales del Libro Rojo

El valorador debería proporcionar:

- la confirmación de que la *valoración* se ha realizado de conformidad con las NIV y de que el valorador ha evaluado todas las aportaciones relevantes y que las considera apropiadas para la *valoración*

o (dependiendo de los requisitos concretos de los clientes)

- la confirmación de que la *valoración* se ha realizado de conformidad con la *Valoración RICS – Normas Internacionales*, que incorpora las NIV, y, en su caso, con el documento complementario nacional o jurisdiccional de RICS. Cuando proceda, esta confirmación puede hacer referencia únicamente a las Normas Internacionales del Libro Rojo.

En caso de que se apliquen las Normas Internacionales del Libro Rojo deben incluirse una nota y una explicación de cualquier *desviación* de las Normas Internacionales del Libro Rojo. Una *desviación* no quedaría justificada si ello conlleva que la *valoración* resulte engañosa.

Implementación

1 No hay una diferencia significativa entre el uso de una u otra forma de aprobación expuestas anteriormente, que se utilizarán según los requisitos del encargo de *valoración*. Algunos clientes solicitarán la confirmación expresa de que la *valoración* ha sido realizada de

conformidad con las NIV, y así puede hacerse. En el resto de casos, la confirmación de que la *valoración* ha sido realizada de conformidad con las Normas Internacionales del Libro Rojo de RICS lleva implícita una garantía doble de cumplimiento: con las NIV y con las normas profesionales de RICS al completo.

2 Cualquier referencia a las Normas Internacionales del Libro Rojo sin referencia al año de emisión de la edición se entenderá que hace referencia a la versión de las normas operativas de RICS en la *fecha de valoración*, siempre y cuando sea en la fecha de firma del informe o con anterioridad a esta.

3 La declaración de cumplimiento debería hacer hincapié en cualquier *desviación* de las Normas Internacionales del Libro Rojo (véase la [NP 1, sección 6](#)).

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

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

6 Se puede requerir al valorador que incluya una *valoración* encargada directamente por el cliente. En tales casos el valorador **debe** estar seguro de que dicho informe ha sido preparado conforme a las presentes normas internacionales.

l) Enfoque y argumentación de la valoración, incluidos cualquier método de valoración y modelos complejos o exclusivos utilizados

Al objeto de comprender el importe de la *valoración* que haya sido determinado en su propio contexto, el informe debe indicar los enfoques adoptados, los métodos y los modelos aplicados, las principales aportaciones utilizadas y los motivos centrales subyacentes a las conclusiones adoptadas.

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

Implementación

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

2 Con respecto a la distinción entre enfoque y método, véase [DBPV 3, párrafo 1](#). El alcance de la descripción de estos en los encargos individuales debería ser proporcional a la tarea, centrándose en facilitar la comprensión del cliente y otros usuarios previstos. Los motivos o argumentos expuestos para justificar las conclusiones alcanzadas deberían incluir,

cuando proceda, una explicación de cualquier desviación de la práctica habitual dentro de la profesión.

3 Consultar la [DBPV 5](#) con respecto al uso de los *modelos de valoración*. Un *modelo de valoración* es una herramienta utilizada para la aplicación cuantitativa de un método de *valoración* y transforma las aportaciones en resultados utilizados en la generación de un valor.

4 En el caso de activos o de obligaciones que constituyan participaciones en *bienes inmuebles*, cabe señalar [DBPV 4, párrafo 1.5](#).

m) Importe de la valoración o las valoraciones

Debe expresarse en la divisa que corresponda.

Implementación

1 La opinión de valor **debe** aportarse en el cuerpo principal del informe tanto en letras como en cifras.

2 Cuando el encargo de *valoración* incluya una serie de activos de distintas categorías de uso o ubicaciones geográficas, el hecho de que la *valoración* se desglose activo por activo o de cualquier otra forma dependerá de la finalidad para el que se requiere la *valoración*, de las circunstancias y de las preferencias del cliente. Cuando una cartera incluya activos de diferentes tenencias, el valor de los grupos de tenencia puede subtotalizarse, junto con una declaración sobre el valor global.

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

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

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

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

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

8 Si surgen «valores negativos» y obligaciones **debe** quedar constancia de ello de forma independiente. Los mismos no deberían compensarse.

n) Fecha del informe de valoración

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

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

Implementación

1 Este requisito solo es obligatorio cuando exista una incertidumbre sustancial. A estos efectos, el término «sustancial» se aplicará en las situaciones en las que el grado de incertidumbre presente en una *valoración* exceda los parámetros que se esperarían y aceptarían normalmente.

2 Todas las *valoraciones* son opiniones profesionales expresadas sobre una *base de valor* declarada, junto con los correspondientes *supuestos* o *supuestos especiales*, que también **deben** declararse (véase la [DBPV 2](#)). Una *valoración* no es un hecho. Como todas las opiniones, el nivel de subjetividad variará inevitablemente en cada caso, como también lo hará el grado de certeza (por ejemplo, la probabilidad de que la opinión del valorador sobre el *valor de mercado* coincida exactamente con el precio que se podría obtener en una venta real que tuviera lugar en la *fecha de valoración*, incluso si todas las circunstancias previstas por la definición de *valor de mercado* y los *supuestos de valoración* fueran idénticos a las circunstancias de una venta real). La mayoría de las *valoraciones* están sujetas a cierto grado de variación (es decir, una diferencia entre opiniones profesionales), un principio perfectamente reconocido por los tribunales de numerosas jurisdicciones.

3 Garantizar la comprensión y confianza del usuario en las *valoraciones* exige claridad y transparencia, de ahí el requisito general expuesto con anterioridad en el apartado (m) de que el informe aluda al método o los métodos adoptados, las principales aportaciones utilizadas y los motivos centrales subyacentes a las conclusiones adoptadas, lo que permitiría al usuario entender la cifra de la *valoración* en su contexto. El alcance y detalle de la explicación que resulta necesario facilitar respecto a los elementos corroborativos, el método de *valoración* y del contexto del mercado queda en manos del buen juicio en cada caso concreto.

4 Normalmente, las *valoraciones* no necesitarán explicaciones o clarificaciones adicionales más allá del requisito general al que alude el párrafo 3 anterior. No obstante, en ciertos casos puede existir un grado de incertidumbre mayor de lo normal respecto a la cifra de *valoración*, y cuando esa incertidumbre sea sustancial —lo cual debería señalarse expresamente en el informe— **debe** añadirse un comentario proporcionado para garantizar que el informe no da una falsa impresión. Los valoradores no deberían interpretar tal declaración, que expresa una menor confianza en una *valoración* de la habitual, como una confesión de debilidad: no refleja sus habilidades o juicio profesionales, sino un asunto que es adecuado divulgar. De hecho, si el no haber señalado una incertidumbre importante dio al cliente la impresión de que podía haberse dado más peso del debido a la opinión, el informe estaría induciendo a error.

5 Para más información sobre incertidumbre de valoración sustancial, véase la [OBPVA 10](#).

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

Implementación

1 El riesgo, la responsabilidad y los seguros son cuestiones estrechamente ligadas entre sí. Mientras no haya una directriz de aplicación internacional, los miembros deberían consultar la [información orientativa más reciente de RICS](#) que resulte de aplicación en su jurisdicción.

q) Factores medioambientales, sociales y de gobernanza (ESG) significativos utilizados y considerados

Los valoradores deben identificar, informar y documentar la consideración de factores *ESG* significativos, así como cualquier impacto en la conclusión o los argumentos de la *valoración*.

Por lo que se refiere a los aspectos *ESG* significativos que influyen en una *valoración*, debería informarse al valorador, dentro de lo razonable, de los marcos y la legislación *ESG* pertinentes para la *valoración* que se va a realizar.

Las consideraciones *ESG* pueden requerir información y *documentación* cualitativas o cuantitativas. Pueden presentar oportunidades o riesgos que han de tenerse en cuenta.

No es necesario informar ni *documentar* los factores *ESG* fuera del ámbito acordado en las *condiciones de contratación* o que no se consideren significativos según el criterio profesional razonable del valorador.

Los factores *ESG* significativos considerados por su impacto en la *valoración* y el informe de *valoración* no deberían considerarse una evaluación de riesgos *ESG* ni para ningún otro uso fuera del ámbito de la *valoración*.

Implementación

1 Se incluyen ejemplos de factores *ESG* relativos a todas las clases de activos en la NIV 104 Datos y aportaciones: Apéndice. Estos factores pueden ser o no significativos según la valoración.

2 La pertinencia de los factores *ESG* y si son significativos dependerá del activo o de la obligación que se vaya a valorar, así como de la *finalidad* de la *valoración* y la *base de valor*. Algunos factores solo serán pertinentes en determinados lugares y circunstancias de *valoración*. Las consideraciones *ESG* significativas deberían ser proporcionales a la tarea de *valoración*. En el caso de algunos factores *ESG*, pueden ser necesarias consideraciones adicionales y más detalladas según el tipo de *valoración* del que se trate. Las OBPVA siguientes incluyen consideraciones *ESG* específicas para determinadas *finalidades* de *valoración* y tipos de activos.

5ª parte: Orientaciones sobre la buena praxis de valoración — aplicaciones

OBPVA 1 Valoraciones para informes financieros

1 Ámbito

1.1 Esta OBPVA ofrece orientaciones sobre las *valoraciones* que pueden ser necesarias para los *informes financieros*. Facilita un resumen de los componentes habituales de un informe financiero, las cuestiones que ha de tener en cuenta el valorador al acordar las *condiciones de contratación* para realizar un trabajo de este tipo, así como otras cuestiones que tendrán que abordarse en el informe. Resume además aquellas *Normas Internacionales de Información Financiera* (NIIF) que podrían requerir aportaciones sobre la *valoración* en relación con diferentes tipos de activos u obligaciones para cumplir requisitos contables específicos.

1.2 Se recuerda a los valoradores que las normas de información financiera siguen evolucionando y que deberían conocer la norma aplicable en la fecha del informe y hacer referencia a ella.

2 Antecedentes

2.1 Los informes financieros, también denominados *estados financieros*, facilitan información sobre la situación financiera de una entidad, su rendimiento y los cambios en dicha situación financiera, que resulta útil para los responsables de la gestión, los propietarios y otras partes interesadas al tomar decisiones económicas. Una entidad puede ser cualquier organización u órgano que tenga personalidad jurídica o no. Muchos tipos de entidades en la mayor parte de las jurisdicciones están obligadas por ley a presentar informes financieros periódicos elaborados de acuerdo con normas de información financiera especificadas.

2.2 Un informe financiero completo estará compuesto normalmente por lo siguiente.

- Un balance de situación, también denominado «estado de la situación financiera», en el que se hace constar los activos, las obligaciones y los fondos propios de una entidad en un momento determinado en el tiempo.
- Una cuenta de resultados, también conocido como «estado integral del resultado» o «cuenta de pérdidas y ganancias», en la que figuran los ingresos, los gastos y los beneficios de una entidad durante un período de tiempo determinado.
- Un estado del patrimonio neto o estado de beneficios no distribuidos, en el que constan las variaciones del patrimonio neto de la entidad durante el período establecido.
- Un estado de flujo de caja que muestra las actividades de flujo de caja de una entidad, en particular sus actividades de explotación, inversión y financiación.
- Las Notas o Memoria sobre lo anterior.

2.3 Las NIIF son las normas de información financiera de más amplia adopción a nivel mundial e incluyen prescripciones específicas en materia de *valoración*, que se examinan en la presente OBPVA. No obstante, los miembros deberían tener en cuenta que también se emplean de manera general normas nacionales, en especial en el caso de entidades más pequeñas del sector privado y de la mayoría de las entidades del sector público. Aunque no resulta práctico hacer referencia a estas normas contables nacionales en un documento sobre orientaciones internacionales, muchas de esas normas son similares a las NIIF. Por lo tanto, la orientación que se ofrece podría ser pertinente en relación con *valoraciones* que se vayan a usar siguiendo normas de información financiera diferentes a las NIIF.

2.4 Las *valoraciones* podrían ser necesarias para ayudar con la preparación de parte de la información que ha de incluirse en los informes financieros. Por lo tanto, es importante que un valorador conozca los diferentes requisitos contables en relación con las *valoraciones* que podrían necesitarse y también los criterios de *valoración* aplicables. Algunos ejemplos de las diferentes finalidades para las que podrían necesitarse *valoraciones* para su inclusión en informes financieros son, entre otras, la medición de un activo o una obligación para su inclusión en el balance, la imputación del precio de compra de una empresa adquirida entre los diferentes activos, análisis de deterioro y el cálculo de los cargos por amortización en la cuenta de pérdidas y ganancias.

2.5 En esta OBPVA se facilita información sobre las diferentes finalidades para las que podría necesitarse asesoramiento en materia de *valoraciones* durante la elaboración de los *estados financieros* y las diferentes bases de *valoración*, *supuestos* y enfoques que pueden ser obligatorios u opcionales. A menos que estén debidamente cualificados, los valoradores deberían prestar atención y ceñirse únicamente a proporcionar el asesoramiento necesario en materia de *valoraciones*, sin asesorar sobre si se utiliza o de qué manera se usa en los *estados financieros*, supeditándose exclusivamente a la aprobación de cualquier referencia publicada para su *valoración*.

3 Cumplimiento de normas de valoración

3.1 La NIV 101 exige que el ámbito de trabajo acordado de una *valoración* sea adecuado a su uso previsto. Si se le encarga llevar a cabo una *valoración* que se incluirá en informes financieros, el valorador tiene que conocer la finalidad contable específica para la que se necesita la *valoración*. A fin de cumplir la NIV 101 y la NIV 1, tal vez tengan que considerarse las siguientes cuestiones adicionales durante la preparación y negociación de un acuerdo sobre el ámbito de trabajo.

- Confirmación de la forma en que la entidad declarante usa o clasifica el activo. El tratamiento contable exigido y el asesoramiento relacionado en materia de *valoraciones* de activos idénticos o similares puede diferir según cómo los utilice una entidad. Por ejemplo, si un activo se mantiene con fines de inversión, producción, constituye un superávit y se mantiene para su venta, o forma parte de un inventario en venta.
- Es preciso identificar las Normas de Información Financiera (NIF) aplicables, entre otras las relativas a la finalidad contable específica para la que se necesita la *valoración*.
- Si un activo se utiliza en combinación con otros activos identificables por separado, acordar cuál es la «unidad de cuenta», es decir, cómo se van a agregar o separar los activos asociados para su *valoración*.
- *Base de valor* exigida por la norma contable pertinente. La más habitual es el *valor razonable* tal como se define en NIIF 13, aunque podrían aplicarse otras.
- Confirmación de los *supuestos* de los que se partirá. Estos supuestos tendrán que reflejar las normas aplicables para la finalidad contable, que a su vez dependerá de cómo utilice o pretenda utilizar el activo la entidad. A menos que el cliente haya declarado los activos como superávit o que los responsables de gestión pretendan liquidar la empresa, normalmente lo adecuado es partir del *supuesto* de que los activos seguirán usándose como parte de la empresa de la que forman parte.
- Restricciones al uso, a la distribución o publicación del informe. Es habitual que los valoradores restrinjan las referencias a su *valoración* o su publicación sin consentimiento previo. Es importante entender que una solicitud para facilitar a un cliente una *valoración* que se usará para la elaboración de informes financieros no significa automáticamente que la *valoración* aparecerá en el informe publicado. De hecho, según las NIIF, el único activo no financiero que ha de medirse a un *valor razonable* en cada fecha de presentación de informes es el *inmueble en inversión*; véase la NIC 40. Tal como se explica en esta OBPVA, el asesoramiento en materia de *valoraciones* podría ser necesario únicamente como una aportación para que una entidad calcule una cifra exigida por la NIF o para decidir cuál de las opciones de medición alternativas permitidas se utilizará. Sin embargo, si el cliente indica que desea incluir la *valoración* o hacer referencia a ella en su informe financiero publicado, las condiciones **deben** incluir una estipulación indicando que toda referencia publicada debe ser aprobada primero por el valorador en el contexto en el que se proponga que aparezca. ([DBPV 1 sección 3.2\(m\)](#)).

- El grado en el que el valorador tiene el deber de responder a cualquier pregunta sobre la *valoración* que formule el auditor de la entidad. (Véase [OBPVA 11.](#))

3.2 Debería tenerse en cuenta que no suele ser apropiado facilitar una *valoración* partiendo de un *supuesto especial* porque todos los activos y todas las obligaciones deberían valorarse «como cuerpo cierto» en la fecha de presentación de informes. Una excepción es que exista un arrendamiento de un activo entre la entidad declarante y una filial o sociedad vinculada, situación en la que podría ser necesario partir de un *supuesto especial* de que el arrendamiento había finalizado en la fecha de presentación de informes, para no incurrir en errores al indicar el valor del activo.

3.3 Además de los requisitos mínimos de la [DBPV 6](#), un informe de *valoración* que se vaya a incluir en un informe financiero debería incorporar, si procede, de lo siguiente:

- las referencias que procedan a las cuestiones abordadas en el ámbito de trabajo, tal como se ha señalado anteriormente
- toda información que la entidad declarante esté obligada a revelar sobre la *valoración* según la NIF pertinente. Entre los ejemplos de las revelaciones exigidas sobre las mediciones del *valor razonable* están los métodos y los *supuestos* significativos utilizados en la medición, así como si la medición se calculó mediante una referencia a precios observables o transacciones de mercado recientes. Algunas normas también exigen información sobre la sensibilidad de la medición a los cambios en las aportaciones significativas
- si el efecto sobre el valor de cualquier *supuesto* del que se parta es material, el efecto de dicho *supuesto* debería revelarse en el informe
- si se ha acordado que el cliente podría incluir una referencia publicada a la *valoración* y quién la elaboró, **debe** elaborarse un borrador de esa declaración y adjuntarse al informe, junto con una condición que indique que el valorador aprueba su uso en el contexto del informe financiero propuesto. ([DBPV 6 sección 2.2\(j\)](#)).

4 Directrices sobre determinadas NIIF

4.1 Las NIIF son las normas y las interpretaciones publicadas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (CNIC o IASB, por sus siglas en inglés) y el Consejo de Normas Internacionales de Sostenibilidad (ISSB, por sus siglas en inglés). Dichas normas comprenden:

- a** Normas Internacionales de Contabilidad. Las normas publicadas antes de 2001 se designan con el acrónimo NIC y las publicadas posteriormente se designan con el acrónimo NIIF.
- b** Normas Internacionales de Divulgación de la Sostenibilidad de las NIIF e
- c** interpretaciones elaboradas por el Comité de Interpretaciones de las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRIC, por sus siglas en inglés).

4.2 En la fecha de publicación de este documento, existen 41 normas de información financiera en vigor, 2 Normas Internacionales de Divulgación de la Sostenibilidad y casi 20 interpretaciones vigentes respaldadas por el IFRIC. Dichas normas son objeto de revisión y actualización periódicamente.

4.3 Esta OBPVA resume brevemente aquellas normas que pueden exigir la realización de *valoraciones* de activos tangibles y *deintangibles*, señalando los requisitos fundamentales de esas *valoraciones*. Los miembros que realicen este tipo de trabajos deberían estar familiarizados con la versión en vigor de las NIIF pertinentes, que se encuentran disponibles en la [página web de las NIIF](#).

Valor razonable NIIF 13

4.4 Esta norma define y explica la aplicación del *valor razonable*, que es la *base de valor* más habitual que se exige en el paquete completo de las NIIF. Entender los principios fundamentales de esta norma son, por lo tanto, esenciales para los valoradores que realizan *valoraciones para informes financieros*. El *valor razonable* se define como:

«...el precio que sería recibido por vender un activo o pagado por transferir una obligación en una transacción ordenada entre participantes del mercado en la fecha de la medición».

4.5 La NIIF 13 ofrece directrices considerables sobre cómo se interpretarán y aplicarán los elementos de esta definición. Entre ellas está la explicación de los atributos del mercado en el que se considera que tiene lugar la transacción, la naturaleza y motivación de las partes de la transacción, qué representa el precio más ventajoso y cómo se aplica el principio de mayor y mejor uso.

4.6 Muchos valoradores estarán más familiarizados con el *valor de mercado*, tal y como se define en las NIV, que con el *valor razonable*, como se define anteriormente. Sin embargo, para la mayoría de finalidades prácticas, ambos deberían arrojar el mismo resultado, puesto que ambos se basan en el mismo concepto de un precio en un intercambio libre y abierto entre compradores y vendedores habituales en una fecha determinada. Se deduce que, en el caso de activos no financieros, ambos reflejan el principio de mayor y mejor uso, partiendo del supuesto de que las partes están bien informadas y actúan en su máximo interés, sin limitación indebida alguna.

4.7 Una condición que aplica la NIIF 13 al principio de mayor y mejor uso es que ha de determinarse si el valor máximo para los participantes del mercado estaría en utilizar el activo en combinación con otros activos y otras obligaciones o usarlo de manera independiente. Los ejemplos ilustrativos que acompañan a la NIIF 13 engloban suelo calificado para uso industrial en una zona en la que las parcelas próximas se han recalificado para uso residencial de alta densidad, que además es compatible con la sectorización actual para el uso del suelo en la zona. En este ejemplo, el *valor razonable* se determina comparando:

- a el valor del suelo con su actual calificación para el uso industrial específico (es decir, el suelo se utilizaría en combinación con otros activos, tales como los edificios de la fábrica, la planta, la maquinaria y los equipos, así como otros activos u otras obligaciones)
- b el valor del suelo como parcela vacía para uso residencial, teniendo en cuenta los costes de demolición de la fábrica y otros costes (entre ellos, toda incertidumbre sobre si la entidad sería capaz de convertir el activo para el uso alternativo) necesarios para convertir el suelo en una parcela vacía (es decir, el suelo será utilizado por los participantes del mercado de manera independiente).

4.8 Esto significa que un valorador de *bienes inmuebles* puede recibir en ocasiones el encargo de realizar *valoraciones* partiendo de *supuestos* alternativos sobre el uso. De este modo, el cliente pueda calcular cuál es el mayor y mejor uso, tras tener en cuenta el valor de cualquier activo utilizado en combinación y los costes de materializar un uso alternativo.

4.9 La NIIF 13 permite utilizar cualquier técnica (método) de acuerdo con el *enfoque de mercado*, *enfoque de rentas* y el *enfoque de coste de reposición*, siempre que resulten adecuadas a las circunstancias y para la que se disponga de datos suficientes, maximizando el uso de aportaciones observables pertinentes y minimizando el uso de aportaciones no observables. Las aportaciones observables se define como aportaciones obtenidas usando datos de mercado, entre ellas información disponible públicamente acerca de transacciones reales. Las aportaciones no observables no se pueden justificar con datos de mercado. Ambos tipos de aportaciones han de obtenerse usando la mejor información disponible sobre los *supuestos* que utilizarían los participantes del mercado para fijar el precio del activo o de la obligación.

4.10 En consecuencia, los valoradores deberían aportar argumentos claros en relación con sus *valoraciones* presentadas, indicando las aportaciones fundamentales en las que se han basado para llegar a formarse su opinión de *valoración*.

4.11 También existe en la NIIF 13 el requisito de que la entidad declarante indique si las aportaciones utilizadas se encuentran dentro de la «Jerarquía de valor razonable», Niveles 1-3. El nivel determina la información que la entidad declarante tiene que divulgar sobre los valores reportados.

- El Nivel 1 se reserva a los activos cuyos precios se cotizan en un mercado activo en relación con activos idénticos, disponibles en la fecha de medición. Es realmente improbable que en una *valoración* de Nivel 1 participen expertos en *valoración*.
- El Nivel 2 son aportaciones distintas a precios cotizados que son observables en relación con activos similares en un mercado activo, ya sea de manera directa o indirecta, que pueden precisar ciertos ajustes para reflejar las características del activo objeto de la valoración, siempre que el ajuste no sea «significativo».
- El Nivel 3 se refiere a situaciones en las que se han usado aportaciones no observables o aportaciones observables que han sido objeto de ajustes significativos.

4.12 Es responsabilidad de la entidad declarante determinar qué nivel es aplicable a las mediciones del *valor razonable* que revela en sus cuentas. La función del valorador consiste en garantizar que se facilite información suficiente sobre los métodos y las aportaciones utilizados para que la entidad pueda realizar tal determinación, suministrando la información que se exige en la [DBPV 6 sección 2.2\(I\)](#). En la práctica, la mayoría de las entidades declaran los *valores razonables* de los *bienes inmuebles* como aportaciones de Nivel 3 debido a la heterogénea naturaleza del activo y a la falta de liquidez relativa del mercado en comparación con otros activos, así como a los ajustes resultantes que se exigen a los precios de activos similares.

NIC 2 Inventarios

4.13 Esta norma se aplica a los activos que se mantienen para su venta durante el curso ordinario de los negocios, por ejemplo, productos terminados, productos en proceso, materias primas y suministros que se utilizarán en el proceso de producción y en la prestación de servicios. Incluye terrenos y bienes inmuebles mantenidos para su venta, por ejemplo un stock de viviendas sin vender mantenidas por un promotor inmobiliario. La NIC 2 no incluye las obras de construcción en curso, los instrumentos financieros, los activos biológicos utilizados en la actividad agropecuaria ni los productos agrícolas en el momento de la recolecta, ya que todos ellos se regulan conforme a otra NIIF.

4.14 Este tipo de activos mantenidos para su venta se miden de acuerdo con el importe inferior entre su coste para la entidad o el «valor neto realizable», que es «el precio de venta estimado en el curso ordinario de los negocios menos los costes estimados de finalización y los costes estimados necesarios para realizar la venta».

4.15 Se hace una distinción entre el valor neto realizable y el *valor razonable*, indicando que el primero es específico de la entidad y el último es el precio que podría obtenerse en el mercado. Por lo tanto, aunque un stock de viviendas terminadas pero sin vender mantenidas por un promotor podría tener cada una de ellas un *valor razonable* estimado en la fecha de presentación de informes, la entidad tendrá que tener en cuenta los costes que conlleva mantenerlas hasta que consiga venderlas. Dichos costes serán específicos de esa entidad, pero se puede pedir a los valoradores que aporten información que ayude a su estimación, por ejemplo, el tipo al que podrían conseguir venderse y el tiempo necesario para completar todas las ventas.

NIC 16 Inmuebles, planta, maquinaria y equipos

4.16 Esta norma se aplica a inmuebles, planta, maquinaria y equipos que se prevé utilizar durante más de un período contable y empleados en la producción o el suministro de bienes y servicios o con fines administrativos. No incluye *inmuebles en inversión*. Tampoco incluye los activos agrícolas a excepción de las «plantas productoras», es decir, las plantas vivas que se prevé den producto durante más de un período de presentación de informes.

4.17 La primera vez que se contabiliza una partida de inmuebles, planta, maquinaria y equipos, se mide al coste. En períodos posteriores se contabiliza según su «valor contable», que podría establecerse al coste menos la amortización acumulada y el deterioro acumulado

(«modelo de costes») o al *valor razonable* menos la amortización acumulada y el deterioro acumulado posteriores («modelo de revalorización»). Si se sigue el modelo de revalorización, el *valor razonable* se determina conforme a la NIIF 13. Se estipula que, si se revaloriza una partida de inmuebles, planta, maquinaria y equipos, todas las partidas de esa misma clase o tipo también deben revalorizarse, para evitar una revalorización selectiva de unas partidas y no de otras.

4.18 Puesto que las variaciones del *valor razonable* de los activos mantenidos para la producción de bienes o servicios no suelen considerarse pertinentes para el rendimiento de una empresa, lo más habitual es que se emplee el modelo de costes. Por lo tanto, es más probable que se pida a los valoradores que ofrezcan asesoramiento en materia de *valoraciones* para ayudar a la entidad a realizar los ajustes de amortización que procedan.

4.19 La amortización es un gasto imputado contra los ingresos para reflejar el consumo de un activo a lo largo de su vida útil para la entidad. Dicho gasto consiste en un prorrateo de la «cantidad amortizable», que es la diferencia entre el valor contable (determinado según el modelo de costes o el modelo de revalorización descritos anteriormente) y la «cantidad residual», que es cualquier valor remanente al término de la vida útil para la entidad del activo.

4.20 La vida útil para la entidad no es la misma que la vida económica del activo, pues podría ser mucho más corta. Por ejemplo, un edificio especializado que se diseña para un proceso de fabricación específico podría llegar al fin de su vida económica útil para la entidad al cabo de tan solo unos años, si deja de ser viable fabricar el producto para el que se diseñó. Sin embargo, si se encuentra en buen estado físico, puede tener un valor residual si es posible adaptarlo económicamente para otro uso.

4.21 Una entidad puede decidir, a su criterio, el prorrateo de la cantidad amortizable que se aplicará a cada período, siempre y cuando sea un reflejo del patrón conforme al cual se consumen los beneficios del activo a lo largo de su vida útil. En este contexto, no debería confundirse la amortización con la forma en que se utiliza este término en valoración, por ejemplo al aplicar el método del *coste de reposición depreciado* (CRD). El *valor razonable* de un activo se puede calcular usando el método del CRD siguiendo el modelo de revalorización y posteriormente, la entidad tendrá que decidir sobre el cargo por amortización oportuno que aplicará a dicho *valor razonable* a modo de ejercicio independiente.

4.22 La NIC 16 exige que los componentes de un activo que tengan un coste significativo en relación con el total deben amortizarse por separado. En esta norma, se incluye un ejemplo de los motores de una aeronave que se amortiza de manera separada del fuselaje. En el caso de los edificios comerciales, la *planta, maquinaria y equipos* que facilitan los servicios de calefacción, refrigeración u otros suelen amortizarse de manera separada de la superestructura, ya que sus vidas económicas son diferentes. Por otra parte, pueden agruparse los componentes que tienen una vida útil similar y que se amortizan de forma parecida.

4.23 La norma considera los terrenos y los bienes inmuebles como activos independientes, incluso si han sido adquiridos conjuntamente. Los terrenos no suelen amortizarse, salvo

en casos especiales, como son los de las canteras o los vertederos. Esto significa que con frecuencia se pide a los valoradores que indiquen o bien un valor únicamente para el componente que constituyen los terrenos o bien un desglose del valor del conjunto que forman los terrenos y los bienes inmuebles.

4.24 El desglose del *valor razonable* actual de todo el inmueble se realiza normalmente deduciendo el valor de los terrenos, para calcular el porcentaje que puede atribuirse a los bienes inmuebles. Es importante señalar que este porcentaje no es necesariamente el mismo que la cantidad amortizable de los bienes inmuebles, si la vida útil para la entidad de los bienes inmuebles es inferior a la vida económica reflejada en el valor de todo el inmueble. De ser así, el valorador también tendrá que calcular el valor residual de los bienes inmuebles. Este es el valor de cada edificio en la fecha de presentación de informes, asumiendo que tenga la antigüedad y se encuentre en el estado que se esperan al final de su vida útil para la entidad.

4.25 En ocasiones, surge la confusión sobre el criterio en el que debería basarse la valoración de los terrenos en los que se han construido los bienes inmuebles. ¿Se limita el valor al uso existente o es el valor que podría obtenerse suponiendo que los bienes inmuebles estuvieran al final de su vida útil en la *fecha de valoración*? La NIC 16 establece que cualquier incremento en el valor de los terrenos en los que se asienta un edificio no afecta a la determinación del importe amortizable del edificio. En consecuencia, a los efectos de calcular el importe amortizable imputable a los bienes inmuebles, debería utilizarse el valor del terreno para el uso existente de los bienes inmuebles. Sin embargo, si el valor del terreno es superior en el caso de un uso alternativo, también debería informarse de ello, puesto que podría resultar material en relación con la perspectiva de la entidad sobre la vida útil de los bienes inmuebles.

4.26 La NIC 16 no prescribe cómo deberían imputarse los valores entre los componentes de un activo, por lo que al valorador se le presenta una dificultad obvia en los casos en los que resultaría poco práctico, por no decir imposible, vender un componente que constituye una parte integrante del activo total, por ejemplo, las instalaciones de servicio de un edificio. Sin embargo, siempre que se aporten argumentos claros, por ejemplo, examinar el porcentaje del coste inicial del edificio imputable a sus servicios y aplicar un porcentaje similar al *valor razonable* actual de todo el edificio normalmente resultará aceptable.

NIC 36 Deterioro del valor de los activos

4.27 Se produce un deterioro del valor cuando el valor contable de un activo excede el importe que se puede recuperar del mismo a través de su utilización continuada o de su venta, lo que sea superior. Si se considera que se ha producido un deterioro, el valor contable del activo, obtenido a partir del coste histórico o de una *valoración* previa, debería contabilizarse al «valor recuperable». El importe recuperable de un *intangible* con una vida útil indefinida se calculará anualmente, con independencia de si existe cualquier indicación de que pueda haberse deteriorado.

4.28 El importe recuperable es el mayor entre su «valor razonable menos costes de venta» y su «valor de uso». No siempre es necesario calcular ambos importes; si cualquiera de ellos excede el valor contable del activo, el activo no ha sufrido un deterioro de su valor y, por lo tanto, no es necesario calcular el otro importe.

4.29 La NIC 36 establece pormenorizadamente cuestiones que habrá que tener en cuenta al calcular el valor de uso. En resumen, es el valor actual de los flujos de caja futuros que se espera obtener del activo o la unidad generadora de efectivo. La unidad generadora de efectivo es el grupo identificable de activos más pequeño capaz de generar entradas de efectivo que sean, en buena medida, independientes de los flujos de caja derivados de otros activos o grupos de activos. El valor de uso es específico de la entidad, puesto que refleja los flujos de caja que esta prevé obtener con el uso continuado de un activo o unidad generadora de efectivo durante su vida útil prevista, lo que incluye cualquier ingreso derivado de su venta definitiva. La norma establece criterios pormenorizados relativos a cuestiones que deberían reflejarse en este análisis de descuento de flujo de caja y cualquier valorador encargado de calcular el valor de uso debería familiarizarse con dichos criterios.

4.30 El *valor razonable* se define como consta en la NIIF 13, menos los costes de venta. Los costes de venta son aquellos que pueden imputarse directamente a la transacción, por ejemplo, honorarios legales, costes de comercialización, costes de retirada, impuestos no recuperables de la transacción y cualquier coste incurrido de forma directa durante la preparación del activo o de la unidad generadora de efectivo para su venta. No se incluyen los costes indirectos, por ejemplo, los derivados de la reorganización del negocio tras la venta.

4.31 En la práctica, es más probable que un valorador sea contratado únicamente para facilitar una estimación del *valor razonable* menos el coste de la venta, habida cuenta de que, para calcular el valor de uso, se necesitan muchas aportaciones que son específicas de la actividad empresarial de la entidad en concreto.

NIC 38 Intangibles

4.32 Un *intangible* es un activo identificable, de carácter no monetario y sin apariencia física. Este tipo de activo es identificable cuando es susceptible de ser separado del resto de activos de la entidad o surge de derechos contractuales o de otros derechos de tipo legal. Los activos susceptibles de ser separados se pueden vender, transferir o ceder en virtud de una licencia de manera independiente de la empresa propietaria de los mismos. El desembolso que se realiza en un *intangible* se contabiliza como un gasto cuando se adquiere el activo, a menos que:

- sea probable que el activo genere beneficios económicos en el futuro y
- el coste del activo pueda valorarse de forma fiable.

Si cumple estos dos criterios, se reconoce como un activo en el balance.

4.33 En un principio, un *intangible* se contabiliza por el coste, pero posteriormente se puede contabilizar por el coste o por el *valor razonable*, como lo define la NIIF 13, menos

cualquier amortización posterior. Sin embargo, normalmente la opción del *valor razonable* solo se utiliza si existe un mercado activo para el *intangible*, algo infrecuente salvo en determinados casos, como el de las licencias de taxi. Una excepción es si se ha adquirido un *intangible* como parte de una combinación empresarial, en la que la ausencia de un coste específico para el activo implica que debe calcularse un *valor razonable* para su contabilización inicial, de acuerdo con la NIIF 3.

NIC 40 Inmuebles en inversión

4.34 Un *inmueble en inversión* es un terreno o edificio, parte de un edificio o ambos, que el propietario mantiene para obtener rentas o plusvalías en lugar de:

- utilizarlo en la producción o suministro de bienes o servicios, o para fines administrativos
- venderlo en el curso ordinario de los negocios.

Esta definición incluye inmuebles que se están construyendo o promocionando para su futuro uso como *inmuebles en inversión*. Abarca tanto los inmuebles que sean propiedad directa como los que estén arrendados por la entidad declarante, siempre que esté subarrendado o se pretenda subarrendarlo en virtud de un arrendamiento o arrendamiento operativo (véase la NIIF 16).

4.35 Un *inmueble en inversión* se contabiliza inicialmente por su coste de adquisición más cualquier coste directamente imputable. En todos los estados posteriores, la entidad podrá adoptar o bien el modelo del *valor razonable* o bien el modelo de costes. Si se adopta el modelo de costes en el balance, la entidad debe seguir revelando el *valor razonable* en la memoria de las cuentas. Todo *inmueble en inversión* que sea propiedad de la entidad debe utilizar la misma opción, con la salvedad de que, cuando se emplee la opción del *valor razonable* y no se pueda hacer una *valoración* fiable de un inmueble específico, puede utilizarse el modelo de costes en relación con dicho inmueble exclusivamente. El *valor razonable* se aplica de acuerdo con la NIIF 13.

4.36 La prueba para determinar si considerarse no adecuado para una *valoración* fiable es estricta y se produce exclusivamente cuando el mercado de inmuebles comparables se encuentra inactivo y no están disponibles mediciones fiables del *valor razonable* (por ejemplo, basándose en previsiones de descuento de flujo de caja). En la práctica, solo es probable que se produzca esta situación cuando:

- una entidad ha adquirido un inmueble para una promoción atípica o altamente especulativa, respecto de la cual no existen valores comparables o
- un *inmueble en inversión* se encuentra bajo construcción. La entidad puede contabilizar el activo al coste hasta que o bien se pueda medir de manera fiable su *valor razonable* o bien finalice la construcción, lo que ocurra antes.

4.37 Con sujeción a estas contadas excepciones, un *inmueble en inversión* es el único tipo de activo respecto del cual se necesita un *valor razonable* actual en cada fecha de presentación de informes. La entidad también está obligada a revelar en qué medida el *valor razonable* de sus *inmuebles en inversión* se basa en una *valoración* de un valorador

independiente que cuente con una cualificación profesional reconocida y pertinente, y con experiencia reciente tanto en la ubicación como en la categoría del *inmueble en inversión* objeto de la valoración. En consecuencia, si se recibe el encargo de valorar un *inmueble en inversión* para la elaboración de informes financieros, el valorador **debe** tener en cuenta los requisitos de la [DBPV 6 sección 2.2\(j\)](#) y facilitar un borrador del estado que se publicará.

NIC 41 Agricultura

4.38 La NIC 41 se aplica a los activos biológicos y los productos agrícolas, pero no a:

- las plantas productoras (véase la NIC 16)
- los terrenos relacionados con la actividad agrícola (véase la NIC 16 o la NIC 40)
- los *intangibles* relacionados con la actividad agrícola.

4.39 Un activo biológico es un animal o una planta vivos. Producto agrícola es el producto ya recolectado, procedente de los activos biológicos de la entidad. Lo siguiente no son plantas productoras y, por lo tanto, se encuadran dentro del ámbito de aplicación de la NIC 41:

- las plantas cultivadas para ser cosechadas como productos agrícolas (por ejemplo, los árboles que se cultivan por su madera)
- las plantas cultivadas para la producción de productos agrícolas cuando es probable que la entidad coseche y venda también la planta como producto agrícola (por ejemplo, los árboles cultivados por su fruta y por su madera, que no sean ventas accesorias como residuos)
- los cultivos anuales (por ejemplo, las patatas o el trigo).

4.40 Los activos biológicos y los productos agrícolas se contabilizan en las cuentas de la entidad que los controla al *valor razonable*, menos los costes de venta. El *valor razonable* se determina generalmente de acuerdo con la NIIF 13.

4.41 Los activos biológicos o los productos agrícolas que comparten atributos importantes tales como la especie, variedad, antigüedad o calidad pueden agruparse a los efectos de *valoración*.

4.42 Los contratos de venta a precio fijo en una fecha futura no son necesariamente pertinentes para establecer un *valor razonable*, que **debe** reflejar el precio que se pactaría entre participantes del mercado en la fecha de presentación de informes (véase la [DBPV 2](#)). No debería realizarse ningún ajuste en el *valor razonable* para dar cuenta de la existencia de un contrato de venta en el futuro.

4.43 En ocasiones, el coste puede ser un buen indicador del *valor razonable*, en particular cuando:

- haya tenido lugar poca transformación biológica desde que se incurriera en el coste, por ejemplo, en el caso de semillas plantadas inmediatamente antes del final de un período de presentación de informes o de ganado recién adquirido

- no se espera que sea importante el impacto de la transformación biológica en el precio (por ejemplo, para las fases iniciales de crecimiento en una plantación con un ciclo de producción de muchos años).

NIIF 3 Combinaciones de negocios

4.44 Esta norma establece principios para la contabilidad y medición de activos y obligaciones adquiridos en una combinación de negocios, en otras palabras una adquisición o fusión. Una de las partes de una combinación de negocios siempre puede identificarse como el adquirente, es decir la entidad que se hace con el control de los demás negocios. La constitución de una sociedad en participación (joint venture) o la adquisición de un activo o un grupo de activos que no constituyan un negocio no son combinaciones de negocios.

4.45 En general, la norma exige que la entidad adquirente mida al *valor razonable* los activos identificables adquiridos y las obligaciones asumidas en la fecha de la adquisición, incluso si adopta la opción del coste menos la amortización en relación con activos similares en el resto de su negocio. *Los valores razonables* de los activos y las obligaciones adquiridos se utilizan para determinar el valor de cualquier *fondo de comercio o crédito mercantil* adquirido. Existen excepciones a los requisitos de contabilidad y medición de ciertos activos y ciertas obligaciones, tales como las obligaciones contingentes, los impuestos sobre las ganancias, las prestaciones laborales y los activos mantenidos para su venta.

4.46 Un activo es identificable si:

- es susceptible de ser separado, es decir, escindido de la entidad y vendido, transferido, explotado, arrendado o intercambiado independientemente de que la entidad tenga intención de hacerlo
- surge de derechos contractuales u otros derechos legales con independencia de que esos derechos sean susceptibles de ser transferidos o escindidos de la entidad o de otros derechos y obligaciones.

4.47 Todos los activos identificables han de medirse a su *valor razonable* de acuerdo con la NIIF 13 en la primera fecha de presentación de informes tras la combinación, con independencia de si la entidad adquirida ha contabilizado anteriormente dichas partidas al *valor razonable* o al coste. La norma que figura en la NIC 38 de que solo los *intangibles* para los que exista un mercado activo se pueden contabilizar al *valor razonable* no es de aplicación en el caso de una combinación de negocios. A partir de esta, todos los activos y todas las obligaciones se miden en cada fecha de presentación de informes de acuerdo con la norma contable pertinente.

NIIF 5 Activos no corrientes mantenidos para su venta y actividades interrumpidas

4.48 Un activo no corriente incluye inversiones en otras empresas, *intangibles* y activos tangibles tales como inmuebles, *planta, maquinaria y equipos*. Para clasificarse como «activo no corriente mantenido para su venta», el activo debe estar disponible para su venta inmediata en su estado actual y debe existir una elevada probabilidad de venta en un plazo de 12 meses. Tiene que haber un compromiso por parte de los responsables de la gestión de la entidad con la venta y también con la comercialización activa del activo a un precio razonable.

4.49 Un activo no corriente, o grupo de estos activos, mantenido para su venta se mide al importe que sea inferior entre el *valor razonable* menos los costes de venta y su valor contable antes de su reclasificación.

4.50 El *valor razonable* se mide de conformidad con la NIIF 13 y, adicionalmente, se puede pedir al valorador que asesore sobre los costes de venta probables.

NIIF 16 Arrendamientos

4.51 Las NIIF 16 presenta diferentes requisitos contables relacionados con los arrendatarios y los arrendadores.

a Arrendatarios:

En relación con cualquier activo arrendado, los arrendatarios tienen que contabilizar en su balance tanto el «activo del derecho de uso» como la obligación correspondiente. La norma prescribe aportaciones para dichos cálculos que no necesariamente se basan en el mercado, aunque las entidades pueden necesitar ciertas aportaciones de *valoración* para ayudar con estos cálculos. La publicación de RICS titulada [IFRS 16: Principles for UK real estate professionals](#) incluye ejemplos que son específicos del Reino Unido, pero la NIIF 16 es de aplicación allí donde se utilicen estas normas internacionales.

Un *inmueble en inversión* mantenido en virtud de un arrendamiento queda excluido del ámbito de la NIIF 16 y se mide de acuerdo con la NIC 40.

b Arrendadores:

Los arrendadores tienen que clasificar cada uno de sus arrendamientos a otra entidad o bien como un arrendamiento financiero o bien como un arrendamiento operativo. Un arrendamiento es financiero si transfiere sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad de un activo subyacente. En la norma se enumeran ciertas pruebas que pueden utilizarse para determinar si un arrendamiento es un arrendamiento financiero.

Para ayudar a los arrendadores con esta clasificación, podría pedírsele a los valoradores que prestasen asesoramiento en materia de *valoraciones* sobre la vida económica del activo al inicio del arrendamiento, el valor residual probable del activo subyacente al final del arrendamiento y la medida en que se transfieren los riesgos y los beneficios de la propiedad con el arrendamiento.

Una complicación que afecta al inmueble arrendado es que la NIIF 16 exige que los elementos de un arrendamiento que constituyen el terreno y el edificio se consideren de manera separada a efectos de clasificación. Si parece que el elemento del arrendamiento imputable al edificio pudiera ser un arrendamiento financiero, será necesario hacer una asignación de la renta inicial basada en los *valores razonables* relativos del interés en cada elemento al inicio del arrendamiento.

NIIF S1 Requerimientos Generales para la Divulgación de Información Financiera relacionada con la Sostenibilidad

4.52 Esta norma exige que una entidad divulgue información sobre todos los riesgos y oportunidades relacionados con la *sostenibilidad* que podría esperarse razonablemente que afectasen a los flujos de caja de la entidad, su acceso a la financiación o el coste del capital a corto, medio o largo plazo. Los riesgos y las oportunidades relacionados con la *sostenibilidad* que no podría esperarse razonablemente que afectasen a las perspectivas de la entidad están fuera del ámbito de la NIIF S1.

4.53 La norma define los criterios para determinar qué son riesgos u oportunidades de carácter material o con importancia relativa y si se presentan razonablemente en los informes financieros de la entidad. La norma hace referencia a directrices específicas del sector publicadas en relación con más de 70 sectores industriales diferentes, del Sustainable Industry Classification System (SICS), algo de lo que el Consejo de Normas Internacionales de Sostenibilidad (ISSB) viene encargándose desde 2022.

4.54 La norma carece de requisitos específicos en relación con la *valoración* de activos, aunque la necesidad de que la entidad revele los riesgos y oportunidades relacionados con la *sostenibilidad* puede suponer que se pida a los valoradores que los comenten en relación con cualquier activo que se les pida valorar en la fecha de presentación de informes.

4.55 [La DBPV 4 párrafo 1.5](#) requiere que el valorador tenga en cuenta cualquier factor de *sostenibilidad* y *ESG* que pueda afectar a la *valoración*. [La DBPV 6 sección 2.2\(q\)](#) establece que los factores de *sostenibilidad* y *ESG* **deben** constituir una parte integrante del enfoque y los argumentos de *valoración*. [La OBPVA 8](#) ofrece orientación de alto nivel sobre cómo reflejar las consideraciones de *sostenibilidad* y *ESG* en las *valoraciones* de *bienes inmuebles*, y se ofrece orientación adicional en la edición actual de RICS sobre [Sostenibilidad y ESG en la valoración de inmuebles comerciales y asesoramiento estratégico](#).

NIIF S2 Divulgaciones relacionadas con el Clima

4.56 Esta norma exige que una entidad divulgue información sobre los riesgos y oportunidades relacionados con el clima que podría esperarse razonablemente que afectasen a los flujos de caja de la entidad, su acceso a la financiación o el coste del capital a corto, medio o largo plazo.

4.57 La norma exige que las entidades revelen su gobernanza y estrategia para identificar y gestionar cualquier riesgo relacionado con el clima, incluyendo información sobre cómo ha respondido la entidad, y planea responder, a los riesgos y oportunidades relacionados con el clima en su toma de decisiones, además de cómo la entidad prevé conseguir cualquier objetivo relacionado con el clima que se haya fijado o que deba cumplir por ley o normativa. También debe revelar en su evaluación de la resiliencia al clima todo ámbito importante en el que exista incertidumbre.

4.58 Se incluyen algunos requisitos específicos de divulgación de información en relación con las emisiones de gases de efecto invernadero y los créditos de carbono. Una entidad

también debe facilitar información cuantitativa y cualitativa sobre el avance de los planes revelados en períodos de presentación de informes anteriores.

4.59 No existen requisitos que afecten a la *valoración* de los activos, pero un valorador tendrá que conocer cómo afectan los riesgos y las oportunidades en materia de *sostenibilidad* al tipo de activo que se está valorando y puede que se le pida que formule observaciones al respecto si se le encarga realizar una *valoración*. Por ejemplo, podría tener que comentar el riesgo de inundación o una posible escasez del suministro de agua.

OBPVA 2 Valoraciones para préstamos garantizados

1 Ámbito

1.1 La siguiente información orientativa proporciona comentarios adicionales sobre la *valoración* de intereses inherentes a bienes inmuebles y a otros activos tangibles en relación con préstamos garantizados a nivel internacional. La praxis, el proceso y la regulación *devaloración* en relación con préstamos garantizados suele presentar diferencias concretas según la jurisdicción y el tipo de activo en cuestión. Por lo tanto, debería hacerse referencia a la cobertura pertinente de los préstamos garantizados en los suplementos nacionales de RICS, sus guías sobre jurisdicciones y cualquier otra norma profesional u orientación sobre la buena praxis que sea pertinente de RICS o de otra entidad, además de respetar las leyes y la normativa locales.

2 Antecedentes

2.1 Los ejemplos más frecuentes de garantías en relación con los intereses inherentes a los bienes inmuebles en los que es probable que se solicite la *valoración* son:

- a** inmuebles que son o serán para uso y disfrute del propietario (propietario-arrendatario)
- b** inmuebles que son o serán empleados para fines de inversión
- c** inmuebles que están dotados de todas las instalaciones necesarias para el desarrollo de una actividad mercantil y que se han valorado en función de su potencial económico e
- d** inmuebles que son o pretenden ser objeto de desarrollo urbanístico o remodelación.

Cada uno de estos ejemplos se trata en mayor profundidad en el [párrafo 6.3](#) de esta OBPVA.

2.2 Esta OBPVA incluye directrices adicionales en un contexto de *valoración* de préstamos garantizados, que abarcan lo siguiente:

- la aceptación de encargos, las *condiciones de contratación* y la divulgación de información
- la independencia, la objetividad y los conflictos de interés
- la *base de valor* y los *supuestos especiales* y
- la presentación de informes y la divulgación de información.

2.3 En la mayoría de las jurisdicciones existe un amplio abanico de bienes inmuebles y otros activos tangibles que se ofrecen como garantía de préstamos y una gran variedad de instrumentos de crédito disponibles, por lo que cada caso particular requerirá un enfoque

ligeramente diferente. Por tanto, es importante que el valorador y el cliente (incluyendo el prestamista, la otra parte financiera o sus representantes) acuerden las variaciones que estimen oportunas, con sujeción al [párrafo 4 de la NP 1](#). El objetivo fundamental es que el valorador debería comprender las necesidades y los objetivos del cliente y que el cliente debería comprender el asesoramiento que se le presta. Estos principios se aplican por igual a intereses inherentes a bienes inmuebles y a otros activos tangibles.

3 Independencia, objetividad y conflictos de interés

3.1 Se recuerda a los miembros que de acuerdo con la [NP 2, sección 3](#), **deben** actuar en todo momento con integridad, independencia y objetividad, y evitar los conflictos de interés y aquellas acciones o situaciones que no sean compatibles con sus obligaciones profesionales. Adicionalmente se recuerda a los miembros que **deben** asimismo declarar cualquier conflicto de interés potencial (ya sea personal o profesional) a todas las partes pertinentes.

3.2 Algunos ejemplos de cuándo deberían hacerse este tipo de consideraciones son, entre otros, aquellas situaciones en las que el valorador o la *empresa*:

- mantiene una larga relación profesional con el prestatario o con el propietario del inmueble o activo
- presenta la transacción al cliente o al prestatario, por lo cual se generarán unos honorarios que serán debidos al valorador o a la *empresa*
- tiene un interés financiero en el activo o en el prestatario
- representa al propietario del inmueble o activo en una transacción relacionada
- representa (o ha representado) al prestatario en la compraventa del inmueble o activo
- ha sido contratado para intervenir en la venta o arrendamiento de una promoción concluida en el inmueble o activo objeto de valoración
- ha participado recientemente en una transacción de mercado relacionada con el inmueble o activo
- ha prestado asesoramiento profesional remunerado sobre el inmueble o activo a los propietarios actuales o anteriores o a sus prestamistas, o
- está ofreciendo servicios de consultoría en materia de desarrollo urbanístico a los propietarios actuales o anteriores.

3.3 Los miembros deberían consultar la [NP 2 sección 3](#) y la edición actual de la publicación [Conflictos de interés](#) de RICS para obtener más información y adoptar las medidas pertinentes.

4 Aceptación de encargos y divulgación de información

4.1 Se recuerda a los valoradores que las *condiciones de contratación* **deben** incorporar los requisitos mínimos de la [DBPV 1, párrafo 3.1](#) y mantener *registros* adecuados. Se pueden

aceptar otros requisitos del cliente siempre que no entren directamente en conflicto con la **DBPV 1** ni con ninguna otra norma obligatoria, pero debería dejarse constancia de ellos. Hay que extremar las precauciones a la hora de acordar y hacer constar los *supuestos especiales* que se hayan establecido.

4.2 Se les puede pedir a los valoradores que acepten la documentación de las condiciones de contratación del prestamista antes de comenzar con el trabajo. Los valoradores deberían aceptar el encargo del cliente por escrito, confirmando cualquier cuestión de la **DBPV 1 que no se incluya en las** *condiciones de contratación* del cliente. Al aceptar las condiciones de contratación del prestamista, el valorador debería tener muy en cuenta las implicaciones tales como, sin ánimo limitativo, sus responsabilidades y obligaciones.

4.3 Debería prestarse especial atención a la **DBPV 1 párrafo 1.3**, puesto que es un caso frecuente en los préstamos garantizados.

«Podría existir ya un acuerdo marco de servicios entre un cliente y un valorador. De ser así, un valorador no siempre está obligado a concluir *condiciones de contratación* adicionales aparte. Sin embargo, un valorador **debe** confirmar por escrito y documentar cualquier elemento adicional que sea necesario para cumplir los requisitos mínimos de la DBPV 1 párrafo 3.1.»

4.4 En algunos mercados internacionales es habitual que una de las partes, distinta del prestamista previsto, por ejemplo, un prestatario potencial o un agente, solicite una *valoración* para un préstamo garantizado. Esta práctica puede comportar dificultades específicas que un valorador debería tener en cuenta. Si dicha parte que solicita la valoración desconoce, o no desea revelar, la identidad de los prestamistas previstos, debería hacerse constar en las *condiciones de contratación* que la *valoración* puede no resultar aceptable para los prestamistas. Esto puede ser debido a que algunos prestamistas no aceptan una *valoración* realizada por un prestatario, o a que un prestamista tiene requisitos específicos de presentación de informes. Si se desconoce la identidad del prestamista previsto, así debería indicarse de manera clara tanto en las *condiciones de contratación* como en el informe de *valoración*. Toda nueva información relacionada con la identificación del prestamista que aparezca después de que se hayan acordado las *condiciones de contratación* **debe** documentarse por escrito a modo de suplemento a las *condiciones de contratación* e incluirse una referencia en el informe de *valoración*. Cuando estén disponibles los datos del prestamista, deberían realizarse y documentarse por escrito las verificaciones en materia de conflictos de interés, a modo de suplemento a las *condiciones de contratación* e incluirse una referencia en el informe de *valoración*.

4.5 Si resulta pertinente y oportuno en relación con la jurisdicción o el mercado concretos, el valorador debería consultar si ha habido alguna transacción reciente o si se ha acordado un precio provisional respecto de cualquiera de los inmuebles a valorar. En caso de desvelarse tal información, deberían realizarse consultas adicionales, por ejemplo, en qué medida fue comercializado el inmueble, la repercusión de cualquier incentivo, el precio que se obtuvo o fue acordado y de qué manera refleja el precio obtenido las tendencias actuales del mercado o su relación con inmuebles comparables.

4.6 A nivel mundial, existen diferentes prácticas en relación con el grado en que se facilita a un valorador información sobre líneas de crédito que el cliente esté contemplando, entre otra el plazo (la duración) del préstamo. En algunas jurisdicciones, esta información es restringida. Cuando se facilita información y cuando procede para las circunstancias de la *valoración*, un valorador puede considerar datos pertinentes para su *valoración* tales como el plazo del préstamo, entre otros. Esta consideración está destinada a realizar la *valoración* y no a comentar las condiciones del préstamo. De ser así, debería hacerse constar en el informe.

5 Bases de valor y supuestos especiales

5.1 El *valor de mercado* es la *base de valor* utilizada habitualmente para las *valoraciones* o estimaciones de valor para préstamos garantizados. No obstante, ciertas jurisdicciones reconocen o requieren expresamente bases alternativas, por ejemplo, mediante la legislación o la normativa. Un ejemplo de ello es el «valor del crédito hipotecario». Estas bases alternativas pueden acarrear (y a menudo acarrear) enfoques o *supuestos* estipulados, y podrán por tanto derivar en un valor, destinado a utilizarse en un préstamo garantizado, que es notablemente diferente al *valor de mercado* tal y como se define en la [NIV 102, párrafo A10.01 y se reproduce en la DBPV 2](#). Aunque los valoradores pueden prestar asesoramiento utilizando estas *bases de valor* alternativas, lo que es fundamental es que quede claro qué *base de valor* concreta se ha adoptado.

5.2 Cualquier *supuesto especial* (véase la [DBPV 2, sección 10](#)) establecido para obtener el valor indicado ha de acordarse por escrito con el cliente por adelantado e incluirse en el informe.

5.3 A continuación se enuncian algunos ejemplos de las circunstancias que surgen en las *valoraciones* para préstamos garantizados, en las que puede ser adecuado establecer *supuestos especiales*:

- cuando se ha concedido el permiso de planificación urbanística para el desarrollo del inmueble cuando no se ha concedido en la *fecha de valoración*
- cuando en la *fecha de valoración* se ha producido un cambio físico en el inmueble, como puede ser una nueva edificación o una remodelación
- cuando en la *fecha de valoración* se ha acordado un nuevo arrendamiento con cláusulas determinadas o cuando se ha fijado el importe a abonar en la revisión de la renta
- cuando se ha ignorado cualquier contrato de arrendamiento entre las partes involucradas
- cuando un *comprador especial* identificado está interesado en comprar el activo
- cuando se tiene que ignorar una limitación que podría impedir que se sacase o se expusiese el inmueble al mercado de forma adecuada
- cuando en la *fecha de valoración*, ya se encontraba en vigor una propuesta de designación económica o medioambiental.

5.4 Los *supuestos especiales* apropiados dependerán de las circunstancias bajo las cuales se ha solicitado la *valoración*, así como de la naturaleza del inmueble objeto de valoración.

5.5 Cualquier *valoración* realizada para préstamos garantizados realizada utilizando un *supuesto especial* debería ir acompañada de un comentario acerca de cualquier diferencia importante con el valor indicado, incluyendo y sin incluir tal *supuesto especial*.

6 Presentación de informes y la divulgación de información

6.1 Los requisitos de presentación de informes se establecen en la [DBPV 6, párrafo 2.2](#). También se pueden acordar otros requisitos específicos en las *condiciones de contratación* con el prestamista. Las prácticas difieren a nivel internacional y por sector, pero entre las cuestiones que también pueden tener que considerarse y comentarse en un informe elaborado para préstamos garantizados figuran las siguientes:

- a un comentario sobre cualquier riesgo específico o tendencia de mercado que pudiera surgir/incidir en la duración del préstamo (por ejemplo, las tendencias de los valores de las ventas y las rentas; la duración del préstamo; los tipos de arrendatarios, etc.)
- b la comerciabilidad actual del interés y el comentario sobre su sostenibilidad en el contexto de la duración del préstamo

6.2 En las siguientes circunstancias **deben** reconsiderarse las *condiciones de contratación* y la realización de una *valoración* (lista no exhaustiva):

- cuando resulte evidente que las comprobaciones o limitaciones que se incluyen en el ámbito de trabajo no darán lugar a una *valoración* creíble
- cuando no esté disponible o no resulte adecuada información facilitada por *terceros* que constituya una parte importante de la *valoración*
- cuando las *inspecciones* y las comprobaciones no puedan llevarse a cabo en la medida necesaria para realizar una *valoración*.

6.3 En los siguientes párrafos se señalan cuestiones que puede ser apropiado incluir a la hora de valorar intereses en diferentes categorías de bienes inmuebles, tal y como se enuncian en el [párrafo 2.1](#) de la presente OBPVA, además de las cuestiones mencionadas en el párrafo 6.1.

a) Inmuebles que son o serán para uso y disfrute del propietario (propietario-arrendatario)

- i Entre los *supuestos especiales* típicos que pueden surgir a la hora de valorar esta categoría de inmuebles figuran:
 - cuando se ha concedido, o se va a conceder, el permiso de planificación urbanística para el desarrollo de un inmueble, incluyendo un cambio de uso
 - cuando se ha finalizado un edificio o cualquier otro desarrollo urbanístico propuesto conforme a un plan y un pliego de condiciones definido
 - cuando se cuenta con todas las licencias y consentimientos necesarios

- cuando el inmueble ha sido modificado de una forma determinada (por ejemplo, tras la retirada de equipos o instalaciones) y
- cuando el inmueble esté desocupado cuando, en realidad, el mismo está ocupado en la *fecha de valoración*.

b) Inmuebles que son o serán empleados para fines de inversión

- i El contenido adicional de los informes debería incluir:
 - un resumen de los contratos de arrendamiento ocupacionales, indicando si se ha procedido, o no, a su lectura y la fuente de toda información que se ha utilizado
 - una declaración y un comentario sobre los ingresos actuales del arrendamiento y una comparativa del valor de renta de mercado actual. Cuando el inmueble se compone de una serie de unidades diferentes que son susceptibles de arrendarse de forma individual, debería facilitarse información independiente de cada uno de ellos
 - cuando no se pueda disponer fácilmente de información, un *supuesto* relativo a la solvencia del arrendatario, o comentario, desde el punto de vista del mercado, acerca de la calidad, adecuación y solvencia del arrendatario
 - un comentario sobre el mantenimiento de los ingresos a lo largo de la vida útil del préstamo (y cualquier riesgo para el mantenimiento de los ingresos), con referencia concreta a cancelaciones del arrendamiento o determinaciones y tendencias previstas del mercado: puede entenderse en un contexto más amplio de *sostenibilidad* y *ESG*, como posibles responsabilidades de costes futuros relacionadas con el cumplimiento de requisitos regulatorios y de los inversores, y
 - un comentario acerca del potencial de remodelación o renovación al final de los contratos de arrendamiento ocupacionales.
- ii Entre los *supuestos especiales* típicos que pueden surgir a la hora de valorar esta categoría de bienes inmuebles figuran:
 - si se ha acordado o determinado una nueva renta, por ejemplo, tras una revisión de renta
 - si se han terminado los arrendamientos existentes, y el inmueble está desocupado y se puede alquilar, o
 - si se ha firmado un contrato de arrendamiento conforme a unas cláusulas determinadas.

c) Inmuebles que están dotados de las instalaciones necesarias para el desarrollo de una actividad mercantil y que se han valorado en función del potencial de negocio que poseen

- i El cierre del negocio podría repercutir de forma significativa en el *valor de mercado*. El valorador debería por tanto informar sobre su repercusión, ya sea de forma individual o como una combinación de uno o más de los siguientes *supuestos especiales*:
 - cuando el negocio se haya cerrado y el inmueble esté desocupado

- cuando el inventario de mercancías haya sido agotado o eliminado
 - cuando las licencias, las autorizaciones, los certificados o los permisos hayan caducado o corran el riesgo de hacerlo o
 - cuando las cuentas y los registros comerciales no se encuentren a disposición de los compradores potenciales.
- ii Entre los *supuestos especiales* típicos que pueden surgir a la hora de valorar esta categoría de bienes inmuebles figuran:
- los *supuestos* sobre el rendimiento comercial y
 - las previsiones de rendimiento comercial que difieren sustancialmente de las expectativas actuales del mercado.
- iii Los clientes pueden necesitar un desglose del valor atribuido al mobiliario, los accesorios y equipos en la *valoración*.

d) Inmuebles que son o pretenden ser objeto de desarrollo urbanístico o remodelación

- i El contenido adicional de los informes debería incluir:
- comentarios sobre los costes y la consecución de contratos
 - comentarios sobre la viabilidad del proyecto propuesto
 - si la *valoración* se basa en el método residual, tiene que indicarse la sensibilidad de la *valoración* a cualquier *supuesto* establecido
 - las implicaciones sobre el valor de posibles costes excesivos o de retrasos en el contrato y
 - comentarios sobre el plazo de tiempo previsto para la reurbanización o remodelación, ya que puede afectar al valor actual debido a molestias o falta temporal de utilidad.
- ii Entre los *supuestos especiales* típicos que pueden surgir a la hora de valorar esta categoría de inmuebles figuran:
- si las obras descritas habían sido finalizadas de forma correcta y competente, cumpliendo con todos los requisitos legales pertinentes
 - si la promoción finalizada había sido arrendada, o vendida, en las condiciones definidas, o
 - si una venta o un arrendamiento anteriormente acordado no ha podido llevarse a cabo.
- iii Cuando se solicite una *valoración* de acuerdo con el *supuesto especial* de que las obras habían concluido (como concluido) en una *fecha de valoración* actual, el valor indicado debería venir determinado por las condiciones del mercado existentes en dicha fecha de valoración. Si se solicita una *valoración* sobre el *supuesto especial* de que las obras han finalizado a partir de una fecha futura y la *fecha de valoración* es a partir de esa fecha futura, se recuerda al valorador los requisitos para desarrollar e informar de la opinión de valor de acuerdo con la [DBPV 1, párrafo 3.2\(k\)](#) y la [DBPV 6, párrafo 2.2\(i\)](#).

6.3 Se considera buena praxis adjuntar al informe cualquier carta de instrucción y las *condiciones de contratación* así como hacer mención a estos documentos en el cuerpo del informe.

OBPVA 3 Valoraciones de negocios y de los intereses inherentes a negocios

1 Ámbito

1.1 La siguiente información orientativa proporciona comentarios adicionales sobre la *valoración* de negocios e intereses inherentes a negocios y sobre la aplicación práctica de la NIV 200, Negocios e intereses inherentes a negocios.

2 Introducción

2.1 La NIV 200 define un negocio como «una organización o una colección integrada de activos u obligaciones dedicados a una actividad comercial, industrial, de servicios o de inversión». Un interés inherente a un negocio puede ser del 100% o un interés fraccional, que represente menos del 100% de la entidad. La presente OBPVA trata la *valoración* de negocios completos (ya sean empresas, comerciantes individuales o sociedades, incluidas las sociedades de responsabilidad limitada), así como la valoración de los intereses inherentes a los mismos, tales como acciones y participaciones o intereses sociales.

2.2 Esta OBPVA no aborda la *valoración* de *intangibles* (véase la [OBPVA 6](#)), *planta, maquinaria y equipos* (véase la [OBPVA 5](#)), terrenos o de otros activos tangibles que en ocasiones pueden formar parte de un negocio. Para la *valoración* de *inmuebles ligados a una actividad económica* individuales, consúltase la [OBPVA 4](#). No obstante, a menudo puede solicitarse al valorador que utilice la *valoración* de tales activos que hubieran realizado otros valoradores expertos (por ejemplo, de *bienes inmuebles*) y de derechos sobre los minerales.

2.3 La *valoración* de capital propio, otros intereses financieros, capital de préstamo, obligaciones, opciones, warrants, convertibles y valores de renta fija puede asimismo formar parte de un encargo de *valoración* del negocio.

2.4 Para cumplir los requisitos de la [NP 2, sección 2](#), el valorador debería tener experiencia y participar de forma regular en la *valoración* de negocios, puesto que es esencial tener conocimiento práctico sobre los factores que inciden en la inversión en un determinado inmueble, activo, negocio o acción.

3 Ámbito de trabajo y condiciones de contratación

3.1 El conocimiento en materia de *valoración* que tienen los clientes varía ampliamente. Algunos tienen un conocimiento profundo sobre las *valoraciones* de negocios, mientras que

otros no están familiarizados con los términos y conceptos utilizados por los valoradores de negocios.

3.2 Es importante que tanto el ámbito del trabajo a realizar como las *condiciones de contratación* se entiendan y se pacten por escrito entre el valorador y el cliente antes de que dé comienzo el encargo. Debería hacerse constar la entidad de negocio, o el interés específicamente inherente a la entidad de negocio a valorar, o el derecho (o los derechos) de uso de ese interés a estimar. Dicho *registro* debería especificar:

- la estructura jurídica de la entidad de negocio
- si el interés en la entidad de negocio ha de valorarse en su totalidad o si se trata de un interés fraccional
- si la entidad de negocio a valorar se limita a, o excluye, ciertos activos o ciertas obligaciones, y
- la clase (o clases) de acciones de que se trate: si se refieren al capital de la entidad de negocio o a un interés fraccional.

3.3 Todos los *supuestos* que se establezcan **deben** figurar claramente en cumplimiento de la [DBPV 2, secciones 9 y 10](#).

3.4 El valorador **debe** redactar unas *condiciones de contratación* que cumplan con las condiciones mínimas establecidas en la [NP 2, sección 7](#) y la [DBPV 1](#), adaptadas, en la medida que sea necesario, para que sean válidas para las *valoraciones* de negocios.

4 Negocios y los intereses inherentes a negocios

4.1 Las *valoraciones* de negocios puede componerse de la totalidad de la actividad de una entidad o de una parte de la actividad. Es importante distinguir, en la medida que sea necesario, entre el valor de totalidad, el valor de un interés fraccional (véase el párrafo 2.1 expuesto anteriormente), los valores de determinados activos o determinadas obligaciones de la entidad, y el uso previsto de la *valoración* (por ejemplo, con fines de planificación fiscal o con fines internos de gestión) antes de que dé comienzo la *valoración*.

4.2 El informe de *valoración* **debe** incluir los cuatro elementos básicos siguientes y cumplir con las condiciones mínimas establecidas en la [DBPV 6](#).

- a** La *finalidad de la valoración*.
- b** La fecha de entrada en vigor de la *valoración*.
- c** El interés inherente al negocio objeto de la valoración.
- d** La base de *valor*.

4.3 Es fundamental dejar claro el «uso previsto» de la *valoración*. Esto determinará la *base de valor*. Hay cinco *bases de valor* en las NIV directamente relacionadas con los negocios y los intereses inherentes a negocios:

- *valor de mercado*
- *valor de sinergia*
- *valor equitativo*
- *valor de inversión*
- valor de liquidación.

El término «finalidad» puede hacer referencia a la provisión de una opinión de acuerdo con una *base de valor* concreta, por ejemplo, *valor de mercado* o NIIF 13 *valor razonable*. El término «uso previsto» puede hacer referencia a un tipo de transacción o actividad, por ejemplo, la presentación de informes financieros.

4.4 Cuando se valoren activos individuales, divisiones y obligaciones que puedan ser susceptibles de ser transferidos de forma independiente, deberían valorarse, siempre que sea posible, teniendo en cuenta sus respectivas *bases de valor*, más que mediante un reparto de la totalidad del valor del negocio.

4.5 A la hora de valorar un negocio o un interés inherente a un negocio el valorador debería ponderar si se podría obtener un valor más alto en base a una liquidación y, si es así, considerar la posibilidad de obtener dicho valor, teniendo en cuenta la participación accionaria.

4.6 Independientemente de la participación accionaria (ya sea un propietario, una sociedad o en forma corporativa), los derechos, los privilegios y las condiciones inherentes a ese interés han de contemplarse en la *valoración*. Las participaciones accionarias pueden ser la totalidad del negocio, o una parte o acciones del mismo, y puede ser importante distinguir entre la titularidad legal y la titularidad usufructuaria, los derechos y las obligaciones inherentes al interés y aquellos derechos que pueden figurar en cualquier acuerdo entre los accionistas actuales. Por lo general, los derechos de titularidad se establecen en documentos vinculantes desde el punto de vista jurídico, tales como estatutos sociales, acta constitutiva, memorandos de negocios, estatutos, artículos de asociación u otros acuerdos y pactos de accionistas.

4.7 Los documentos a los que se hace referencia en el párrafo 4.6 anterior pueden contener limitaciones a la transferencia y pueden indicar la *base de valor* que ha de emplearse en una transferencia del interés inherente al negocio. Es importante distinguir entre los derechos y las obligaciones inherentes al interés a valorar. Por ejemplo, la documentación relativa a la titularidad puede exigir que la *valoración* se realice en base a un porcentaje prorrateado del valor de la entidad, sin importar la magnitud del interés. El valorador tendrá entonces que cumplir con tales exigencias y con los derechos inherentes a cualquier otra clase de interés. La [NIV 200](#) proporciona comentarios adicionales sobre los derechos de titularidad.

4.8 Una participación no controladora puede tener un valor inferior a una controladora, a pesar de que una participación mayoritaria no controla necesariamente la entidad. El control de voto y otros derechos quedarán establecidos por los marcos legales mencionados

en el párrafo 4.6 y puede controlar o vetar incluso las participaciones minoritarias en determinadas circunstancias. A menudo hay diferentes clases de participaciones patrimoniales en un negocio, cada una con diferentes derechos.

4.9 Es importante entender correctamente el motivo por el que se ha encargado al valorador que realice la *valoración* de un negocio, dado que la *valoración* puede ser necesaria para una amplia variedad de finalidades. Entre los ejemplos figuran la presentación de informes financieros, la fiscalidad, los encargos del sector público, las transacciones y las emisiones de acciones, la opinión de valor justo, los acuerdos bancarios, la insolvencia y administración, la gestión de la información, o la revisión de la cartera. La finalidad introducirá varias *bases de valor*, algunas regidas por el derecho y la jurisprudencia, y otras regidas por las normas internacionales y nacionales de la praxis de valoración profesional.

4.10 Las *bases de valor* de las NIV que son directamente pertinentes para la *valoración* de un negocio se han mencionado anteriormente. Otras *bases de valor* que suelen encontrarse en relación con estas *valoraciones* son el *valor razonable* de las NIIF o una definición similar de otros principios contables generalmente aceptados nacionales, el *valor razonable* recogido en los estatutos y cualquier definición asociada (*valor de mercado* razonable, *valor de mercado* libre, etc.), el valor de propietario y el valor neto realizable. Es importante comprobar los términos de las *bases de valor*, que pueden describirse, por ejemplo, en acuerdos de accionistas, en la legislación o en normativas y la *finalidad de la valoración* (comercial, fiscal y contable). Los valoradores deberían ser conscientes de los requisitos de la [NP 1, sección 3, 4 y 7](#), relativas al empleo de una *base de valor* que no esté recogida en las Normas Internacionales del Libro Rojo.

4.11 Dependiendo de qué normas y praxis se adopten en lo relativo a las *bases de valor*, las *valoraciones* que se realicen del mismo activo pueden ser distintas. Por ejemplo, debido a las normas relativas a las *valoraciones* fiscales, una autoridad fiscal podría contemplar una *valoración* de forma diferente de la que lo haría un litigante, el socio de una fusión o un *comprador especial*.

4.12 Si bien el valorador debería tener en cuenta los rendimientos futuros que el negocio podría obtener, así como otros aspectos de *valoración* (factores sobre todo de índole fiscal), en última instancia, el negocio que se va a valorar es el que realmente existe, o el que podría existir sobre una base comercial en la *fecha de valoración*. Por lo tanto, el valorador necesita justificar las expectativas operativas futuras del negocio. Estas expectativas pueden basarse, en parte, en el rendimiento histórico real y, en parte, en presupuestos o previsiones. El valorador tiene que conocer la perspectiva de los posibles compradores o vendedores, que son los participantes en el mercado, tras una investigación adecuada acerca del negocio y las perspectivas del sector, y tras las conversaciones mantenidas con los operadores del negocio en lo referente a sus expectativas.

4.13 Dado que el concepto subyacente gira en torno a los flujos de caja que el comprador puede esperar obtener de la titularidad, estos se estiman, generalmente, después de deducir los costes comerciales de la gestión y la financiación de la entidad de negocio. Por lo tanto, cuando una entidad de negocio no asuma costes de gestión realistas, el valorador tendrá

que considerar la deducción de los costes de gestión nocionales a una tasa de mercado para obtener la rentabilidad con la *finalidad* de la *valoración* de un negocio.

4.14 En multitud de casos el valorador necesitará aplicar más de un enfoque y método de *valoración*, especialmente cuando la información o las pruebas sean insuficientes para permitir al valorador que emplee únicamente un método o enfoque. En tales casos, el valorador podrá emplear otros enfoques y métodos para obtener la *valoración* final, indicando por qué se ha dado preferencia a una o varias metodologías en concreto. El valorador debería tener en cuenta todos los enfoques de *valoración* y justificar por qué no se ha empleado un enfoque determinado.

5 Información

5.1 Las *valoraciones* de negocios o acciones a menudo dependen de la información recibida de los propietarios y de sus asesores o representantes. De acuerdo con la [NP 2](#), el valorador **debe** aplicar el escepticismo profesional cuando considere la información. El valorador debería especificar qué utilidad se ha adjudicado a la información e indicar los fundamentos para aceptar y emplear, sin verificación, la información proporcionada por el cliente o por su representante. Es posible que haya que verificar una parte o la totalidad de la información, y esto tendrá que indicarse en el informe de *valoración*. Aunque el valor puede depender, en gran medida, de las expectativas futuras, los antecedentes pueden resultar útiles a la hora de determinar cuáles podrían ser, razonablemente, estas expectativas. Las previsiones de futuros flujos de caja y beneficios deberían considerarse con escepticismo profesional y, en la medida en la que sea posible, calibrarse y corroborarse con datos externos.

5.2 El valorador tiene que ser consciente de los acontecimientos económicos pertinentes, de las tendencias del sector y del contexto en el que se realiza la *valoración*, por ejemplo, la perspectiva política, las políticas gubernamentales, la inflación y las tasas de interés, así como la actividad del mercado. Estos factores pueden afectar a negocios de distintos sectores de maneras diferentes.

5.3 El interés objeto de valoración reflejará la situación financiera del negocio en la *fecha de valoración*. Es preciso comprender la naturaleza de los activos o de las obligaciones, y se espera que el valorador sepa qué activos u obligaciones se emplean para generar ingresos, y cuáles son redundantes para dichas actividades en la *fecha de valoración*. El valorador también debería tener en cuenta, cuando proceda, los activos o las obligaciones no incluidos en el balance. El valor de los activos o las obligaciones no utilizados para la generación de beneficios o flujos de caja del negocio (normalmente denominados activos/obligaciones extraordinarios) debería añadirse/deducirse normalmente de la *valoración* si se utiliza el *enfoque de mercado* o el *enfoque de rentas*.

6 Comprobaciones de la valoración

6.1 Como requisito mínimo, los valoradores no deberían realizar una *valoración* si se carece de un conocimiento profundo de la trayectoria y de las actividades asociadas al negocio o activos u obligaciones. También necesitarán tener un conocimiento integral, en su caso, de las estructuras de gestión, así como del personal, del estado del sector en cuestión, de las perspectivas económicas generales y de los factores políticos. Asimismo, hay que prestar atención a cuestiones tales como los derechos de los accionistas minoritarios. Por estas razones, los valoradores deberían contar con las competencias adecuadas para la *valoración* de un negocio y cumplir los demás requisitos de la [NP 2](#).

6.2 Entre los requisitos de información más habituales para ayudar al valorador a la hora de comprender los activos/las obligaciones en cuestión o los derechos inherentes a negocios podrían incluirse los siguientes:

- los *estados financieros* más recientes e información pormenorizada sobre las proyecciones o previsiones actuales y anteriores
- descripción y trayectoria del negocio o del activo, incluido cualquier amparo jurídico
- información sobre el negocio o el activo y cualquier material protegido por derechos de propiedad intelectual e intangibles (por ejemplo, conocimientos técnicos y de comercialización, investigación y desarrollo, documentación, gráficos y manuales de diseño, incluyendo cualquier licencia/aprobación/autorización/permisos comerciales, etc.)
- documentos de constitución de la empresa, acuerdos de accionistas, acuerdos de suscripción y otros acuerdos de garantía
- actividades concretas del negocio y de sus filiales o empresas asociadas
- derechos de clase de todas las clases de acciones y obligaciones (seguridad sobre los activos)
- informes de *valoración* anteriores
- productos comercializados, respaldados o extendidos por el negocio e intangibles
- mercados de la empresa, competencia, barreras a la incursión en esos mercados, planes de negocio y de comercialización, due diligence
- alianzas estratégicas e información pormenorizada sobre las sociedades en participación (joint venture)
- si los acuerdos contractuales pueden cederse o transferirse en cualquier acuerdo de *intangibles* o de regalías
- principales clientes y proveedores
- objetivos, tendencias o desarrollos previstos en el sector y cómo estos pueden afectar a la empresa o al activo
- políticas contables
- análisis de las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas (DAFO)

- condicionantes de mercado clave (por ejemplo, monopolio o posición de mercado dominante, cuota de mercado)
- grandes gastos de capital previstos
- posiciones de la competencia
- tendencias estacionales o cíclicas
- cambios tecnológicos que repercutan en el negocio o en el activo
- vulnerabilidad de cualquier fuente de materias primas o de cualquier acuerdo con proveedores
- si se ha producido alguna adquisición o fusión reciente en el sector en torno a la *fecha de valoración*, así como los criterios que se aplicaron
- si ha habido alguna evolución significativa o si se han producido cambios importantes en el negocio desde la última fecha contable (por ejemplo, información de gestión, presupuestos, previsiones)
- ofertas para adquirir el negocio o negociaciones mantenidas con bancos y otros garantes para salir a bolsa
- gestión de la investigación y del desarrollo (por ejemplo, acuerdos de confidencialidad, subcontratistas, formación e incentivos)
- *valoraciones* de activos subyacentes
- la legislación y los marcos pertinentes en relación con *factores medioambientales, sociales y de gobernanza (ESG)*. Véase la NIV 104 Datos y aportaciones: Apéndice y la [DBPV 6 sección 2.2\(q\)](#).

6.3 Gran parte de la información a utilizar en la valoración procederá de los clientes y es posible que no se pueda verificar. En tales casos, el informe de *valoración* debería aclarar esta coyuntura. Puede, sin embargo, extenderse a la información obtenida de otros valoradores expertos o a otros comentarios o fuentes bien informadas, según lo establecido en el párrafo 5.1, y debería señalarse si se ha utilizado dicha información.

7 Enfoques y metodología de valoración

7.1 En términos generales, la teoría de la *valoración* reconoce tres enfoques a la hora de valorar acciones y negocios. Estos son:

- el *enfoque de mercado*
- el *enfoque de rentas*
- el *enfoque de coste de reposición*.

7.2 Mientras que los *enfoques de mercado y de rentas* pueden emplearse para la *valoración* de cualquier negocio o interés inherente a un negocio, el *enfoque de coste de reposición* no suele aplicarse salvo en circunstancias excepcionales. Algunos ejemplos serían las sociedades patrimoniales y las sociedades de inversión, y las sociedades de inversión que poseen acciones de la compañía que cotiza en bolsa.

Enfoque de mercado

7.3 El *enfoque de mercado* proporciona una indicación de valor de un activo comparándolo con activos u obligaciones idénticos o activos u obligaciones comparables para los que se dispone de información sobre su precio.

7.4 Los dos métodos principales de *enfoque de mercado* son el «método basado en sociedades cotizadas de referencia» y el «método basado en transacciones de referencia». Estos se fundamentan en datos obtenidos a partir de tres fuentes principales:

- mercados de cotización de valores en los que se negocien participaciones accionarias en negocios similares
- el mercado de adquisición en el que se compran o venden negocios completos o participaciones de control en negocios, y
- transacciones u ofertas previas relacionadas con la propiedad del negocio objeto de valoración.

7.5 Existen otros métodos del *enfoque de mercado*, tales como las ofertas de buena fe para comprar acciones en la empresa, adquisiciones llevadas a cabo por la empresa y las prácticas habituales del mercado.

7.6 El método basado en sociedades cotizadas de referencia se centra en la comparación del activo en cuestión con activos y empresas similares y que cotizan en bolsa. Si se aplica este método, los indicadores que hay que utilizar en la *valoración* se derivarán de los antecedentes y de datos operativos relativos a elementos comparables. En lo posible, estos se seleccionan a partir de datos relativos al propio sector, o a un sector afectado por los mismos factores económicos que el sector al que pertenece el negocio objeto de valoración, y se evalúan tanto desde un punto de vista cualitativo como cuantitativo. Los datos se ajustan, posteriormente, teniendo en cuenta las fortalezas y debilidades del activo en cuestión en relación con las empresas seleccionadas, y se aplican a los datos operativos pertinentes del activo en cuestión con el fin de obtener una indicación de valor. Por lo general, los datos obtenidos se ajustan de forma adecuada (apoyándose en la información obtenida del mercado, la cual se presenta en el informe) para reflejar las diferentes calidades o características. Ejemplos de tales cuestiones son las diferencias en la percepción del riesgo y en las expectativas futuras, incluyendo las tasas de crecimiento, así como las diferencias en la participación accionaria, incluyendo el nivel de control, la capacidad de comercialización y la magnitud de la sociedad.

7.7 El método basado en transacciones de referencia emplea indicadores de *valoración* fundamentados en transacciones históricas que se han producido en sectores relacionados. Estos indicadores se ajustan posteriormente y se aplican a los datos operativos pertinentes del activo en cuestión con el fin de obtener una indicación de valor.

7.8 Transacciones previas recientes con las acciones de la empresa pueden brindar pruebas de valor sólidas, pero solo si han tenido lugar en fechas relativamente recientes y en condiciones de libre competencia. Las ofertas de buena fe para comprar las acciones de

la empresa también pueden ofrecer pruebas de valor y pueden tenerse en cuenta, pero no deberían tomarse como base única, puesto que no se trata de una transacción real y podría no haberse llevado a cabo un proceso de due diligence. Es importante establecer que las ofertas sean reales y no solo una posible primera etapa en las negociaciones.

7.9 En algunos sectores, los negocios se compran y se venden en base a las prácticas habituales del mercado, las cuales a menudo (aunque no de forma exclusiva) se derivan de indicadores o porcentajes de facturación y no de indicadores ligados a la rentabilidad. Cuando existan tales prácticas habituales del mercado, y haya constancia de que los compradores y los vendedores del mercado real las emplean, es posible que el valorador de negocios deba tenerlas en consideración. No obstante, sería prudente que el valorador cotejara los resultados derivados de este tipo de prácticas de mercado con uno o más métodos. Debería asegurarse de que la «praxis de mercado establecida» no se ha desactualizado por cambios en las circunstancias con el tiempo. Las prácticas habituales del mercado basadas en la facturación suelen fundamentarse en sectores en los que puede calcularse de manera exacta el resultado bruto a partir de la facturación.

Enfoque de rentas

7.10 El *enfoque de rentas* proporciona una indicación de valor mediante la conversión del flujo de caja futuro en un único valor actual. Según el *enfoque de rentas*, el valor de un activo se determina mediante referencia al valor de los ingresos, los flujos de caja o los ahorros de costes generados por el activo.

7.11 El método de capitalización en base a un único período, en oposición a una previsión pormenorizada de futuros flujos de caja, estima, comúnmente, el valor mediante la capitalización de un nivel de ingresos económicos. En cada caso será necesario comprender perfectamente los beneficios económicos y contables, su comportamiento histórico basado, por lo general, en *estados financieros* históricos y las previsiones. Los beneficios normalizados después de impuestos vienen determinados, y si es necesario ajustados, para reflejar las diferencias entre los beneficios y flujos de caja históricos reales y aquellos que podría obtener un comprador del negocio en la *fecha de valoración*.

7.12 Otros ajustes adicionales podrían replantearse las transacciones que no sean libres y los costes en los que se incurrió con partes vinculadas, considerando las condiciones comerciales, y reflejar la incidencia de acontecimientos no recurrentes, ya sea en materia de ingresos o costes. Los despidos puntuales y los beneficios o las pérdidas excepcionales son algunos ejemplos de ello. Las comparaciones en materia de depreciación y contabilidad del inventario deberían ser comparables.

7.13 El método de capitalización en base a un único período asume de forma implícita que los ingresos económicos aumentarán a una tasa de crecimiento constante a perpetuidad, aunque solo sea por el efecto de la inflación. A continuación, se capitalizan los beneficios o flujos de caja normalizados. Este enfoque se aborda mediante los siguientes métodos:

- la capitalización de un solo indicador del período (beneficio consolidado antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones (EBITDA), EBIT, etc.), que se realiza usando una tasa de capitalización
- la capitalización de un solo indicador del período (EBITDA, EBIT, etc.), que se realiza usando un múltiplo de mercado.

En estos casos se debería tratar de distinguir entre:

- el valor de empresa (que también tienen en cuenta la deuda del negocio y cualquier activo líquido propiedad de la entidad que pudieran mitigar el precio de compra del adquirente) y
- el valor patrimonial (es decir, el valor de las acciones).

7.14 Si los ingresos económicos son las ventas, el EBITDA, el EBIT o el beneficio neto de explotación después de impuestos, el valor resultante es el valor de empresa. Este es el valor de todo el capital de explotación empleado en la sociedad. A continuación, hay que deducir la deuda y añadir tanto el efectivo como los activos que no son de explotación para obtener el valor patrimonial. Si los ingresos económicos son los beneficios antes de impuestos, los beneficios después de impuestos o los dividendos, el valor resultante es el valor patrimonial. En tal caso puede ser conveniente añadir el excedente de efectivo y los activos que no son de explotación. El múltiplo relativo a los beneficios después de impuestos se conoce como la relación con el precio y las ganancias (price-earnings ratio o p/e).

7.15 El valor del negocio se obtiene, a menudo, mediante la capitalización de los beneficios o flujos de caja antes de los costes de amortización de la deuda, empleando una capitalización o tasa de descuento, como el coste medio ponderado del capital (WACC, por sus siglas en inglés). El valor patrimonial es el valor de empresa menos el *valor de mercado* de la deuda neta, pero se puede establecer mediante la estimación del flujo de caja patrimonial. El método de capitalización en base a un único período es idéntico al uso de técnicas de valor actual si se prevé que la empresa en cuestión crezca a una tasa constante. En la práctica, esto no suele observarse.

7.16 Las técnicas del valor actual estiman el valor de un activo por el valor actual de su flujo de caja económico futuro, que es la liquidez generada durante un período de tiempo por un activo, un grupo de activos o una empresa. El flujo de caja puede incluir los ingresos, los ahorros de costes, las deducciones fiscales y los ingresos producto de su enajenación. Cuando se aplica a la *valoración* de negocios, las indicaciones de valor se desarrollan mediante el descuento de flujos de caja previstos, estimados, en su caso, para incluir el crecimiento y la inflación de los precios, a su valor presente neto a una tasa de retorno adecuada. La tasa de retorno incorpora la tasa libre de riesgo para el uso de los fondos, los riesgos asociados a la inversión y al mercado en cuestión. La tasa de descuento seleccionada se basa generalmente en las tasas de retorno disponibles de inversiones alternativas de tipo y calidad similares en la *fecha de valoración*. Los términos tales como «tasa de retorno» pueden tener significados distintos para determinados individuos, por lo que los valoradores deberían definir qué indican exactamente tales términos. Tasa de retorno, tasa de descuento y coste del capital se refieren todos básicamente al mismo concepto.

7.17 Al final de período discreto de proyecciones, es necesario añadir un valor terminal. Este es el valor previsto del negocio al final del período discreto. Más tarde, ese valor se vuelve a descontar al valor presente neto usando la tasa de descuento. Existen tres técnicas para calcular el valor terminal:

- a** aplicación de una tasa de capitalización (que es la tasa de descuento menos el crecimiento)
- b** aplicación de un múltiplo de mercado adecuado
- c** cálculo de los ingresos de realización del activo, menos los costes de enajenación y los costes de saneamiento. Esto se usa para negocios o proyectos con una duración finita, seguida de un cierre.

Debería prestarse atención si se usa el múltiplo de mercado para calcular el valor terminal. El valorador debería garantizar que el múltiplo no entre en conflicto con la tasa de descuento menos el crecimiento.

7.18 Los valores de los activos atípicos o extraordinarios, esto es, aquellos que la empresa posee, pero que no se utilizan en las operaciones empresariales, han de tenerse en cuenta en los valores de empresa o patrimoniales.

7.19 El *enfoque de rentas*, tal como se aplica empleando el dividendo sostenible como ingresos económicos, es un enfoque que también puede considerarse en la *valoración* de empresas, principalmente en relación con las participaciones fraccionales. En el caso de la *valoración* de negocios, los indicadores de valor se desarrollan determinando los dividendos futuros y previstos de una acción, y una tasa de retorno, empleando modelos de descuento de dividendos y de rendimiento inicial.

Enfoque de coste de reposición

7.20 El *enfoque de coste de reposición* proporciona una indicación de valor mediante el principio económico, en donde un comprador no pagaría más por adquirir un activo similar donde el coste actual de reemplazar un activo por otro de las mismas características ya sea por adquisición o por construcción, salvo que intervenga el tiempo, los inconvenientes, el riesgo u otros factores indebidos. El enfoque ofrece una indicación de valor calculando el coste de sustitución o reproducción actual de un activo y haciendo deducciones en relación con el deterioro físico y todas las demás formas pertinentes de obsolescencia.

7.21 Cuando se aplica a la *valoración* de negocios, el método utilizado con más frecuencia es el de suma: la suma de los valores de los activos y de las obligaciones individuales del negocio. El activo individual puede valorarse usando los enfoques de *mercado*, *rentas* o *coste de reposición*.

7.22 Este enfoque se adopta, comúnmente, en la inversión inmobiliaria, en sociedades agrarias y en sociedades de carteras de inversión en acciones. No es el enfoque normalmente preferencial para las empresas comerciales, ya que no incluye el valor de la mayoría de los *intangibles*. Puede ser apropiado cuando estas no pueden alcanzar una

rentabilidad adecuada a partir de los activos netos tangibles utilizados en el negocio, o cuando una empresa comercial también tiene una actividad de inversión sustancial o excedentes de caja. El valor neto del activo por acción se puede descontar cuando se considera el valor de participaciones que no son de control.

7.23 El *enfoque de coste de reposición* puede producir una base *de valor de mercado de valoración* o una base de liquidación *devaluación*. La base de liquidación se calcula después de realizar una provisión para preparar los activos para la reventa y para cubrir los costes de cierre.

Estructuras de capital complejas

7.24 En ocasiones, las sociedades limitadas tienen diferentes clases de acciones con derechos diferentes. Entre ellas, pueden estar las acciones preferentes o diferidas, acciones de crecimiento o acciones con derechos limitados. Estas *valoraciones* solo deberían llevarlas a cabo quienes tienen la experiencia apropiada y consultando las orientaciones específicas de la [NIV 200](#).

Resumen

7.25 Los *supuestos de valoración* y las aportaciones pueden basarse en datos reales o en presupuestos, proyecciones o previsiones. Es probable que el *enfoque de mercado* se base en las aportaciones reales, tales como los precios en los mercados bursátiles o los precios obtenidos en la venta de activos o negocios similares y los ingresos o beneficios reales generados. Para el *enfoque de rentas*, las aportaciones presupuestas pueden incluir previsiones o proyecciones de flujo de caja. En el caso de las *valoraciones* que adoptan el *enfoque de coste de reposición*, las aportaciones reales serán, entre otras, el *valor de mercado* de los diversos activos del balance.

8 Informes

8.1 En los casos en los que una *valoración* tiene que cumplir las Normas Internacionales del Libro Rojo, el valorador **debe** redactar un informe que cumpla con las condiciones mínimas establecidas en la [DBPV 6](#). Por lo general, el informe consta de una breve sección introductoria o resumen ejecutivo que define el encargo, resume la conclusión y sirve de introducción a la información pormenorizada del informe. La estructura debería ir de lo general a lo específico, ofreciendo así un flujo lógico de datos y análisis en el que tengan cabida todas las consideraciones necesarias, para llegar a las conclusiones de la *valoración*.

8.2 La mayoría de los informes cuentan con las siguientes secciones principales, aunque no necesariamente en este orden:

- Introducción
- finalidad y *base de valor*
- *supuestos y supuestos especiales*
- objeto de la *valoración* y *fecha de valoración*

- descripción y trayectoria del negocio
- políticas contables
- análisis de *estados financieros*
- análisis del plan de negocios y de comercialización, y perspectivas
- resultados de búsqueda relativos a sociedades cotizadas comparables y transacciones comparables
- sector en el que opera la empresa, entorno económico, rendimientos y evaluación del riesgo
- limitaciones medioambientales
- enfoques, métodos y conclusión de la *valoración*
- advertencias, declaraciones de limitación de responsabilidad y limitaciones
- confirmación del cumplimiento de las Normas Internacionales del Libro Rojo de RICS, las NIV y otras orientaciones pertinentes del sector y
- copias de toda la información relevante para alcanzar el resultado en cuanto a valor.

8.3 Algunos informes contarán con una sección independiente que incluya un análisis general de la metodología de *valoración*, que a menudo sigue a la introducción. Si los datos de índole nacional, regional y económica son importantes para la empresa y los activos, se puede dedicar una sección propia a cada uno de ellos.

8.4 Cuando proceda, la información factual, o las fuentes de la misma, deberían identificarse ya sea en el cuerpo del informe o en los apéndices. Cuando se requiera la opinión de un experto a la finalidad de un litigio, el informe debe cumplir con los requisitos que establezca la jurisdicción local y **debe** por tanto contener todas las divulgaciones de información pertinentes, incluida la declaración acerca de las cualificaciones del experto y la declaración jurada ([DBPV 6](#)).

9 Confidencialidad

9.1 La información relativa a muchos de los activos del negocio será de carácter confidencial. Los valoradores deberían hacer todo lo que esté a su alcance para preservar dicho carácter confidencial y, más en concreto, en relación con la información obtenida con respecto a activos comparables. Cuando así lo exija el cliente, los valoradores cumplirán con todas las solicitudes de suscripción de acuerdos de confidencialidad o de acuerdos similares.

OBPVA 4 Valoración de inmuebles ligados a una actividad económica

1 Antecedentes

1.1 Algunos bienes inmuebles se valoran principalmente mediante referencia a su potencial económico. Lo habitual es que esto se haga usando el método de *valoración* basado en la capitalización de rentas (dentro del *enfoque de rentas*), aunque también se aplican otros métodos según las circunstancias, como alternativa o comprobación cruzada. La forma en que se evalúan los activos para su compra, venta y como inversiones puede ayudar con la selección del enfoque y del método que se utilizará. La siguiente guía orientativa establece los principios para valorar este tipo de inmueble, pero no abarca *modelos de valoración*, *supuestos* ni aportaciones de carácter específico, que pueden variar en función del inmueble que se valorará.

1.2 Entre los ejemplos de tipos de inmueble en cuya compraventa (con sujeción a la jurisdicción y el mercado) se puede considerar una referencia al potencial económico son, entre otros, los hoteles, los bares, los restaurantes, las discotecas, las estaciones de servicio, las residencias, los casinos, los cines, los teatros, algunas otras formas de inmuebles destinados al ocio, aparcamientos de coches, centros de jardinería, campamentos de caravanas y crematorios.

1.3 La característica esencial de un *inmueble ligado a una actividad económica* es que ha sido diseñado o adaptado para un uso específico, y el valor del interés inherente al inmueble está intrínsecamente ligado a los rendimientos que pueda obtener un propietario a partir de ese uso. Por tanto, el valor refleja el potencial rendimiento económico del inmueble. Se puede contrastar con inmuebles genéricos, que pueden ser utilizados para una variedad de actividades mercantiles diferentes, sin restricciones significativas.

1.4 Otro conjunto de inmuebles incluye a aquellos en las que la adaptación de uso o la limitación de la flexibilidad es menor, pero una *valoración* basada en un *enfoque de rentas* y un método basado en la capitalización de rentas, que incluya muchos aspectos de esta VPGA, también se puede ver como el mejor indicador de valor. Una lista no exhaustiva de ejemplos incluye el autoalmacenamiento, los espacios de trabajo flexibles y los alojamientos para estudiantes desarrollados como inversiones llave en mano. La selección de método dependerá del criterio del valorador, teniendo en cuenta el tipo concreto, la forma y el uso del inmueble y las circunstancias del mercado que prevalezcan, y evolucionen en cada momento.

1.5 Los inmuebles ligados a una actividad económica, por su naturaleza, pueden ser muy diferentes de los bienes inmuebles de carácter más general sobre los que trata la [OBPVA 8](#), aunque también son relevantes partes de esas orientaciones, cuando no difieren de lo recogido a continuación. Este es un tipo de activo en evolución y se hace hincapié en que la [NP 2](#) establece que los servicios de *valoración* **deben** ser prestados por personas competentes que cuenten con los conocimientos especializados necesarios. El proceso, el enfoque, el método y los modelos de *valoración* tienen que ser contemporáneos y apropiados.

1.6 En general, el método de capitalización de rentas, u otros relacionados, solo debería usarse en aquellos casos en los que se pueda calcular con exactitud la rentabilidad sostenible futura (FMOP, por sus siglas en inglés) para llegar a una conclusión de *valoración* fundamentada. En muchos casos, la rentabilidad de los *inmuebles ligados a una actividad económica* experimenta fluctuaciones debido a factores intrínsecos y extrínsecos, tales como mejoras en los inmuebles o cambios en los hábitos de demanda.

1.7 El uso de métodos explícitos de *valoración* como el análisis del descuento de flujo de caja (DFC) puede ser más apropiado para *inmuebles ligados a una actividad económica* complejos, en los que el cambio futuro previsible en la rentabilidad pueda reflejarse de manera más explícita en el valor actual. Podría ser relevante la publicación [Discounted cash flow valuations](#) de RICS (obsérvese que no incluye disposiciones específicas sobre *inmuebles ligados a una actividad económica*).

1.8 Los valoradores que realizan *valoraciones* de un *inmueble ligado a una actividad económica* suelen especializarse en este mercado concreto, ya que es necesario aplicar de manera correcta datos fiables, a menudo desglosados, con el criterio y los conocimientos profesionales adecuados. El conocimiento de los aspectos operativos de la *valoración* de inmuebles y del sector en su conjunto resulta fundamental para la comprensión del rendimiento comercial, las transacciones comerciales y el análisis requerido.

1.9 La información comparable puede obtenerse de una gran variedad de fuentes, incluyendo a partir de la información basada en transacciones. Puede adoptar, por ejemplo, la forma de indicadores clave de rendimiento (KPI), métricas y comparaciones de proveedores de datos, índices y participantes del mercado relevantes (con sujeción a la aplicación del escepticismo y el criterio profesionales adecuados). Además, se puede obtener información de las diferentes entidades operativas en relación con los diferentes componentes que intervienen en la *valoración* de los beneficios. El valorador debería hacer hincapié en el informe en que la *valoración* se determina teniendo en cuenta el potencial económico; debería hacer referencia expresa a los beneficios reales obtenidos y a los posibles cambios de rentabilidad derivados de variaciones en el inmueble, la ubicación y el mercado. Si el potencial económico o los beneficios reales varían, podría haber un cambio en el valor indicado (véase la [DBPV 6, párrafos 2.2\(h\)\(4\) y 2.2\(o\)](#)).

1.10 Cuando sea razonable basándose en el mercado y otros factores pertinentes, el valorador puede suponer que el uso actual del inmueble relacionado con una actividad

económica continuará. Sin embargo, cuando sea razonable tener en cuenta un posible uso alternativo, debería reflejarse de manera adecuada en el informe. También puede considerarse el uso adecuado de *supuestos especiales*.

2 Términos utilizados en esta OBPVA

2.1 Los términos empleados en esta OBPVA pueden tener diferentes significados si son utilizados en otros ámbitos profesionales.

Beneficio neto ajustado

2.2 Es la estimación del valorador del beneficio neto real de una entidad mercantil operativa en la actualidad. Consiste en el resultado de explotación neto que se expresa en las cuentas, una vez realizados los ajustes relativos a los gastos anormales y no recurrentes, los costes financieros y de depreciación relativos al propio inmueble, así como los costes de arrendamientos, si procede. Se refiere a la entidad operativa existente y sirve de orientación al valorador a la hora de estimar la rentabilidad sostenible futura (FMOP).

2.3 También se puede evaluar de otras formas, en particular en el caso de *inmuebles ligados a una actividad económica* de pequeño tamaño o relativamente sencillos. Por ejemplo, se puede hacer referencia al EBITDA ajustado (al determinar la explotación directa o la explotación a través de un acuerdo de gestión) o a los ingresos de la renta netos ajustados (cuando se evalúen inmuebles arrendados).

El beneficio consolidado antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones (EBITDA)

2.4 Es un término referido a la entidad operativa real y que puede ser diferente de la estimación de la rentabilidad sostenible futura (FMOP) del valorador.

Rentabilidad sostenible futura (FMOP)

2.5 El nivel de beneficio, expresado antes de los costes financieros y de depreciación referentes al propio activo (y a la renta si se trata de un arrendamiento), que el gestor razonablemente eficiente (REO, por sus siglas en inglés) espera que se obtenga de la facturación sostenible (FMT, por sus siglas en inglés), basándose en la evaluación de la percepción del mercado de las ganancias potenciales de la propiedad. Debería reflejar todos los costes y los gastos del REO, así como una cantidad anual para los gastos periódicos, tales como rehabilitación y actualización del inmueble, así como la renovación, del inventario de mercancías.

2.6 Algunos mercados y tipos de activos tienen normas específicas relativas a la determinación de la rentabilidad sostenible futura (FMOP). Por ejemplo, la *valoración* de algunos hoteles se realizan con referencia al *Sistema Uniforme de Cuentas para la Industria Hotelera* (USALI, por sus siglas en inglés), para reflejar todas las deducciones que correspondan para evaluar la rentabilidad sostenible futura (FMOP) en el caso de explotación directa o gestión de inmuebles. Este Sistema puede ser relevante también a la hora de evaluar el balance divisible, para verificar la sostenibilidad de la renta en el caso de inmuebles arrendados.

Facturación sostenible (FMT)

2.7 El nivel de facturación que un REO esperaría obtener estableciendo el *supuesto* de que el inmueble está correctamente equipado, que ha sido reparado y actualizado, con un mantenimiento adecuado.

Renta de mercado

2.8 Se trata de la cuantía estimada por la que el interés inherente a un bien inmueble debería arrendarse en la *fecha de valoración*, entre un arrendador y un arrendatario dispuestos a arrendar, en una transacción libre, realizada en base a unas condiciones de arrendamiento adecuadas, tras una comercialización adecuada en la que las partes hayan actuado contando con información suficiente, de manera prudente y sin coacción. Cuando se estipule la *renta de mercado*, deberían indicarse también las condiciones contractuales del arrendamiento.

2.9 En el caso de los *inmuebles ligados a una actividad económica*, es importante valorar la sostenibilidad de la renta en relación con la productividad del inmueble en cuestión. Por lo tanto, puede ser necesario tanto un análisis del rendimiento comercial como pruebas de mercado comparables, incluidas pruebas de transacciones.

Valor de mercado

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

Entidad operativa

2.11 Una entidad operativa suele incluir:

- el interés inherente a los terrenos y bienes inmuebles
- el inventario de mercancías, que habitualmente incluye accesorios, enseres, muebles y equipos comerciales y
- la percepción del mercado sobre el potencial comercial, así como la capacidad que se le presupone para obtener/renovar las licencias, las autorizaciones, los certificados y los permisos existentes.

Normalmente se excluyen los bienes consumibles y las existencias.

Fondo de comercio personal (del operador actual)

2.12 El valor de los beneficios generados, por encima de las expectativas de mercado, que desaparece con la venta del *inmueble ligado a una actividad económica*, junto con factores financieros directamente relacionados con el operador actual de la empresa, tales como fiscalidad, política de depreciación, costes de financiación y capital invertido en la empresa.

Gestor razonablemente eficiente (REO)

2.13 Un concepto en virtud del cual el valorador presupone que los participantes del mercado son operadores eficientes y gestionan de manera eficiente la actividad económica que se está valorando. Implica analizar y estimar el potencial económico de la actividad económica, en lugar de solo adoptar el nivel de comercio real y actual del inmueble (aunque esto puede formar parte de las pruebas). Se trata de un concepto importante, ya que las pruebas de mercado podrían demostrar que se podría lograr un nivel de rendimiento diferente en el inmueble en comparación con el rendimiento real. No incluye el *fondo de comercio o crédito mercantil* personal.

Capital del arrendatario/operador

2.14 Puede incluir, por ejemplo, los bienes consumibles, inventario, las existencias y el capital circulante.

Inmuebles ligados a una actividad económica

2.15 Cualquier tipo de bien inmueble diseñado o adaptado para un tipo de actividad económica concreta, donde el valor del inmueble refleja el potencial económico de dicha actividad.

Potencial de negocio del inmueble

2.16 La estimación de beneficios estabilizada, en el contexto de la *valoración* de un inmueble, que un REO esperaría obtener de la ocupación de dicho inmueble. Estos podrían ser superiores o inferiores a los resultados de explotación recientes del inmueble. Refleja una serie de factores (tales como la ubicación, el diseño y la naturaleza del inmueble, el nivel de adaptación y la trayectoria económica del inmueble dentro de las condiciones de mercado existentes) que son inherentes al activo inmobiliario.

3 El método de capitalización de rentas

3.1 El método de *valoración* basado en la capitalización de rentas comprende los siguientes pasos (véanse los términos utilizados en la sección 2):

Paso 1: Se estima la facturación posible (FMT) que podría generar la propiedad gestionada por un gestor razonablemente eficiente (REO).

Paso 2: Si procede, se hace una evaluación de los beneficios brutos potenciales, resultantes de la FMT.

Paso 3: Se evalúa la rentabilidad sostenible futura (FMOP) de la propiedad. Los costes y los márgenes que se indiquen en la evaluación deberían reflejar aquellos que se esperan obtendría de la explotación de la propiedad un gestor razonablemente eficiente (que sería el comprador u operador más probable si el inmueble fuera puesto a la venta).

Paso 4:

- a** Al objeto de evaluar el *valor de mercado* del inmueble, la rentabilidad sostenible futura (FMOP) se capitaliza a una tasa de capitalización (yield) adecuada que refleja los riesgos y las ventajas inherentes al inmueble y su potencial económico. Si existen datos de transacciones comparables realizadas en ese mercado, estas deberían analizarse y aplicarse. Obsérvese que el *valor de mercado* podría ser, por ejemplo, el de un derecho de propiedad absoluta, de arrendamiento o de otro tipo.
- b** Al analizar el *valor de mercado*, el valorador puede decidir que un nuevo operador esperaría mejorar el potencial comercial mediante la realización de mejoras o modificaciones en el inmueble. Esto quedará implícito en la estimación del valorador de la FMT en el paso 1. En tales casos, debería preverse un margen adecuado de la cifra resultante en el paso 4, para reflejar los costes de la realización de las modificaciones o mejoras y la demora en la obtención de la FMT. De igual modo, si fuera necesario realizar reparaciones o actualizar el inmueble para permitir que el REO pueda obtener la FMT, debería destinarse una cantidad adecuada de la cifra obtenida en el paso 4(a) al objeto de reflejar el coste de tales reparaciones y los gastos de actualización.
- c** Para valorar la *renta de mercado* en un nuevo arrendamiento, la renta a abonar en una revisión del alquiler o el carácter razonable de la renta vigente, es necesario calcular el prorrateo correcto del balance divisible (es decir, el EBITDAR) entre el arrendador y el arrendatario.

3.2 Es importante que el valorador sea conocedor y tenga experiencia en la actividad económica a valorar, con la competencia y la experiencia necesarias en materia de *valoración*. Se necesita un conocimiento práctico de los factores que afectan al mercado concreto, así como la capacidad de acceso y análisis de datos sobre rendimiento comparables que sean pertinentes y exhaustivos.

3.3 Al preparar una *valoración* sobre un *inmueble ligado a una actividad económica*, resulta fundamental que el valorador estudie el resultado acumulado de los diferentes pasos que comprenden el proceso de *valoración*. La *valoración* debería considerarse teniendo en cuenta la experiencia general y el conocimiento que el valorador tenga del mercado y su criterio profesional.

4 Supuestos especiales de valoración

4.1 Se suele pedir a los valoradores una *valoración* con sujeción a *supuestos especiales*, que debe ser conforme a los requisitos obligatorios de la [DBPV 2 sección 10](#).

4.2 Los *supuestos especiales* utilizados habitualmente son:

- a** los que toman como base que la actividad económica ha cesado (a veces con el *supuesto especial* adicional de que no se faciliten a los compradores o arrendatarios potenciales los registros comerciales)

- b** igual que en el apartado (a) pero suponiendo que el inventario de mercancías ha sido retirado
- c** los que toman como base que una entidad operativa, adecuadamente equipada, todavía no ha iniciado su actividad comercial, lo que se conoce por diversos términos como, sin ánimo limitativo, «día uno» y «llave en mano».
- d** los que toman como base las proyecciones comerciales adoptadas. Esto puede resultar apropiado cuando se está considerando el desarrollo del inmueble. Al usar las proyecciones adoptadas, todos los *supuestos especiales* **deben** ser realistas, pertinentes y válidos en relación con las circunstancias concretas de la *valoración* ([DBPV 2](#)).

5 El enfoque de valoración de una entidad operativa perfectamente equipada

- 5.1** La *valoración* de un *inmueble ligado a una actividad económica* como una entidad operativa perfectamente equipada, presupone que la transacción consistirá en el alquiler o la venta del inmueble, que vendrán acompañados del inventario de mercancías, las licencias, etc., necesarios para poder continuar desarrollando la actividad comercial.
- 5.2** Sin embargo, este *supuesto* no significa necesariamente que todo el inventario de mercancías deba incluirse en la *valoración* del inmueble. Por ejemplo, cabe la posibilidad de que ciertos equipos sean titularidad de *terceros* y que, por tanto, no formen parte del interés objeto de valoración. Debería hacerse constar en el informe cualquier *supuesto* que se establezca acerca de la inclusión del inventario de mercancías en la *valoración*.
- 5.3** Puede darse el caso de que haya activos tangibles que sean necesarios para el desarrollo de la actividad comercial de la entidad operativa pero cuya titularidad sea independiente de los terrenos y los bienes inmuebles, o que estén sujetos a cargos o arrendamientos financieros independientes. En tales casos, puede ser necesario establecer el *supuesto* de que los propietarios o beneficiarios de cualquier cargo autorizarían la transmisión de los activos como parte de la venta de la entidad operativa. Si no se tiene la certeza de que tal *supuesto* puede establecerse, el valorador debería sopesar detenidamente, dejar constancia fehaciente de ello en el informe, la repercusión potencial que tendría sobre la *valoración* la falta de disponibilidad de esos activos para cualquier persona que comprase o arrendase la entidad operativa.
- 5.4** Cuando los *inmuebles ligados a una actividad económica* se venden o arriendan como entidades operativas perfectamente equipadas, el comprador u operador normalmente necesita renovar las licencias u otras autorizaciones legales necesarias, así como tomar posesión de los beneficios que se deriven de los certificados, títulos o permisos existentes. Si el valorador establece un *supuesto* diferente, debería hacerlo constar como un *supuesto especial*.

5.5 Cuando no sea posible examinar las licencias, las autorizaciones, los certificados y los permisos relativos al inmueble, o exista otra información que no pueda verificarse, deberían identificarse en el informe los *supuestos* establecidos, junto con una recomendación de que la existencia de los mismos debería ser verificada por los asesores jurídicos del cliente.

6 La evaluación del potencial comercial

6.1 Existe una diferencia entre el *valor de mercado* de un *inmueble ligado a una actividad económica* y el *valor de inversión* (o *valía*) para ese operador concreto. El operador estimará la *valía* de los beneficios netos actuales y potenciales de la entidad operativa que opera en el formato elegido. Aunque el operador actual puede ser un licitador potencial en el mercado, el valorador necesitará comprender los requisitos y los beneficios alcanzables por otros licitadores potenciales, así como la dinámica del mercado libre, para llegar a emitir una opinión sobre el valor del inmueble en cuestión.

6.2 Se considera que un *inmueble ligado a una actividad económica* es una entidad económica individual y, por ende, normalmente se valora en base al *supuesto* de que va a continuar desarrollándose la actividad económica en él.

6.3 Al evaluar el potencial comercial futuro, el valorador debería excluir aquella facturación y aquellos costes que sean atribuibles exclusivamente a las circunstancias personales, o a la habilidad, a la experiencia y a los conocimientos, a la reputación o al nombre comercial del operador existente. Sin embargo, el valorador debería reflejar el potencial comercial adicional que puede obtener un gestor razonablemente eficiente que tome posesión del inmueble en la *fecha de valoración*.

6.4 El rendimiento comercial real debería compararse con el rendimiento de tipos de *inmuebles ligados a una actividad económica* similares y el rendimiento de estilos de operar análogos. Para ello el valorador necesita poseer una comprensión adecuada del beneficio potencial de esos tipos de inmuebles y de cómo se comparan entre ellos. El valorador de un *inmueble ligado a una actividad económica* debería comprobar, tomando como referencia otras transacciones del mercado y de otros *inmuebles ligados a una actividad económica* similares, si la transacción en cuestión representa la facturación sostenible (FMT) en las condiciones actuales del mercado. Si se dispone de ellas, las cuentas de explotación del inmueble en cuestión y de inmuebles similares tal vez requieran ajustes para reflejar la explotación del gestor razonablemente eficiente.

6.5 En muchos inmuebles ligados a una explotación económica, el instrumento de cesión del negocio será la venta del derecho de propiedad del inmueble o del derecho de arrendamiento del mismo. Esas pruebas de las transacciones pueden utilizarse como testigos comparables en la *valoración* de *inmuebles ligados a una actividad económica*, siempre y cuando el valorador pueda determinar y excluir el valor de los elementos constituyentes de la transacción que no sean pertinentes. Algunos ejemplos de ellos serían las existencias, los bienes consumibles, el dinero efectivo, las obligaciones y los *intangibles* (tales como las marcas comerciales o los contratos, en la medida en que el gestor razonablemente eficiente no dispusiese de ellos).

6.6 Los cambios relativos a la situación de competencia en los mercados pueden incidir notablemente en la rentabilidad y, por ende, en el valor. El valorador debería ser consciente de la repercusión de los niveles futuros y actuales de competencia en el mercado. Si se prevé un cambio significativo en los niveles actuales de competencia en el mercado, el valorador debería indicarlo claramente en el informe y comentar la incidencia general que podría tener en la rentabilidad y en el valor.

6.7 Ciertas influencias externas, tales como la construcción de una nueva carretera o cambios en la legislación aplicable, pueden asimismo incidir en el potencial comercial y, por ende, en el valor del *inmueble ligado a una actividad económica*.

6.8 Cuando se está desarrollando una actividad económica en el inmueble y se espera que esta continúe en el futuro, debería expresarse la *valoración* de la siguiente forma:

«El valor de mercado [*o renta de mercado*] como una entidad operativa totalmente equipada teniendo en cuenta el potencial económico supeditado a cualquier supuesto o supuesto especial acordado entre las partes... [*que debe exponerse claramente*]».

7 Enfoque de valoración de inmuebles sin actividad mercantil

7.1 El proceso de *valoración* de un inmueble sin actividad económica es el mismo que el descrito en la sección 5; no obstante, en los casos en los que el inmueble esté desocupado, ya sea tras el cese de la actividad económica o porque es un inmueble nuevo que no ha desarrollado todavía ninguna actividad económica, se han de establecer otros *supuestos*. Por ejemplo, un inmueble desocupado puede haber sido desprovisto de la totalidad o de gran parte de su inventario de mercancías, o puede ser que, en el caso de un inmueble nuevo, este no haya puesto al día el inventario de mercancías, pero ambos inmuebles podrían no obstante ser valorados teniendo en cuenta su potencial comercial.

7.2 Es probable que el cese de una entidad operativa y la retirada de la totalidad o de una parte de las mercancías incida sobre el valor del inmueble. Por lo tanto, sería apropiado expresar el valor en base a uno o más de los *supuestos especiales*, así como expresar el valor en base a la situación actual. Esto se suele requerir cuando se trata del asesoramiento prestado a un prestamista sobre el valor de un *inmueble ligado a una actividad económica* como garantía de un préstamo. Por ejemplo, las diferencias podrían reflejar el coste y el tiempo invertidos en la compra de mercancías y en la preparación del inventario, en la obtención de nuevas licencias, en la selección del personal y en la obtención de la facturación sostenible (FMT).

7.3 Cuando el inmueble está vacío, la *valoración* puede expresarse de la siguiente forma:

«El valor de mercado [*o renta de mercado*] del inmueble sin actividad económica teniendo en cuenta el potencial comercial supeditado a los siguientes supuestos especiales ... [*que debe exponerse claramente*]».

8 Prorratio

8.1 El prorratio también se denomina asignación de valor en la NIV 102 Bases de valor, párrafo 80. El valorador puede necesitar hacer o se le puede requerir que haga un prorratio indicativo de una *valoración* o del precio de una transacción, destinado a:

- un análisis comparativo
- su inclusión en *estados financieros* en cumplimiento de las normas de contabilidad aplicables
- préstamos garantizados o
- fines fiscales.

8.2 Ese prorratio del *valor de mercado* normalmente hará referencia a:

- los terrenos y los bienes inmuebles que reflejan el potencial económico y
- el inventario de mercancías.

8.3 A la hora de considerar el prorratio del precio de una transacción, especialmente donde la venta se produzca a través de la transferencia de la participación en una sociedad limitada, el valorador debería proceder con cautela ya que la transacción puede, además de lo que establece el párrafo 8.2, reflejar lo siguiente:

- las *existencias*, los bienes consumibles y el dinero efectivo
- *intangibles* y
- las obligaciones tales como salarios, impuestos, deudas, etc.

8.4 Los prorratios a efectos fiscales tienen que ser compatibles con la normativa específica aplicable y se encuentran fuera del ámbito de esta OBPVA.

9 Valoraciones realizadas con fines de inversión

9.1 El enfoque básico de las *valoraciones* con fines de inversión de *inmuebles ligados a una actividad económica* es el mismo que para cualquier otra categoría de inmueble. Cuando la inversión sea una cartera o un conjunto de inmuebles, se aplica la [OBPVA 9](#).

9.2 Al valorar una inversión relativa a un *inmueble ligado a una actividad económica*, el valorador necesitará evaluar la facturación sostenible (FMT) y la rentabilidad obtenible futura (FMOP), tal y como se indica en el [párrafo 3.1](#). También es necesario evaluar la *renta de mercado* del inmueble al objeto de determinar la seguridad del flujo de ingresos y el potencial de crecimiento. La renta por abonar y la revisión aplicable serán determinadas en función de las condiciones del contrato de arrendamiento existente o del que haya sido propuesto.

9.3 La tasa de capitalización adoptada para la *valoración* de inversiones difiere del de las *valoraciones* de inmuebles desocupados. Con carácter general, la tasa de capitalización (yield) de la inversión vendrá determinada por las transacciones realizadas en el mercado relativas a inversiones similares en *inmuebles ligados a una actividad económica*. Obviamente,

debido a las diferentes características de los *inmuebles ligados a una actividad económica* y la amplia variedad de contratos de arrendamiento, es fundamental analizar detenidamente las transacciones comparables.

9.4 Según las circunstancias de la *valoración*, el valorador tendrá en cuenta los accesorios y enseres del arrendador, así como el inventario de mercancías, teniendo en cuenta que esto último suele ser propiedad del arrendatario ocupacional. Cuando corresponda, el valorador debería tener en cuenta, hacer constar e informar de la importancia del inventario de mercancías para el potencial económico y el valor del inmueble, así como de cualquier *supuesto* realizado al respecto. Los valoradores pueden tener que considerar los antecedentes subyacentes de la *valoración* del inmueble desocupado como prueba de sus conclusiones sobre la *valoración*, pero si en los cálculos asumen que el inmueble desocupado se obtiene en cualquier fecha futura, por ejemplo, al final del arrendamiento, deberían tener en cuenta el inventario de mercancías.

10 Aspectos legales y normativos, incluidos de ESG

10.1 Muchos *inmuebles ligados a una actividad económica* necesitan licencias, permisos y otras pruebas certificadas de que cumplen los requisitos legales y normativos para su explotación. Si no se cumplen esos requisitos, el potencial económico puede verse afectado. Algunos de estos requisitos pueden estar relacionados con la actividad económica en cuestión y otros son un requisito de mercado previsto para el tipo de inmueble o mercado. Los valoradores deberían valorar y hacer constar sus *supuestos* y cualquier *supuesto especial* pertinente relacionado con esto, además de tener en cuenta debidamente los requisitos personales y empresariales como algo distinto de lo que cabría esperar en el mercado.

10.2 Cada vez hay más requisitos legales, normativos y de mercado en todo el mundo relativos a la necesidad de que los usuarios exploten de manera sostenible los *bienes inmuebles*. Esto se suma a los requisitos relacionados en materia de *ESG*. Además de los requisitos de *sostenibilidad* y *valoración en materia de ESG* establecidos en [DBPV 1](#), [DBPV 4](#) y [DBPV 6](#), y del asesoramiento incluido en [DBPV 8](#), puede ser necesario prestar más atención a los *inmuebles ligados a una actividad económica* para reflejar que suelen valorarse de manera más explícita con referencia a los costes e ingresos de explotación y de capital. No obstante, los valoradores también deberían asegurarse de separar adecuadamente los compromisos y requisitos de *sostenibilidad* y *ESG* de un operador o negocio concreto de los vinculados al activo inmobiliario en relación con el mercado correspondiente.

OBPVA 5 Valoración de planta, maquinaria y equipos (incluida la infraestructura)

1 Ámbito

1.1 La siguiente información orientativa proporciona comentarios adicionales sobre la *valoración de planta, maquinaria y equipos* y la aplicación práctica de la NIV 300, Planta, Maquinaria y Equipos, e Infraestructura.

2 Antecedentes

2.1 *La planta, la maquinaria y los equipos* se denominan a nivel mundial con diferentes términos, como *planta*, *maquinaria* o *bienes personales*. *La planta, la maquinaria y los equipos* presentan determinadas características que influyen en el enfoque de su clasificación, medición y *valoración*.

2.2 En líneas generales, *la planta, la maquinaria y los equipos* pueden dividirse en cuatro categorías.

a Planta/maquinaria

Esto puede incluir maquinaria individual/separable como parte de un proceso/ línea de producción, una actividad comercial o un negocio (por ejemplo, herramientas mecánicas, equipos de embalaje y almacenamiento) y activos que funcionan de manera individual (es decir, vehículos, trenes, barcos y aeronaves).

b Planta del proceso de producción

Activos que pueden configurarse para que funcionen como parte de un proceso de producción dedicado. Una cantidad importante del coste total de construcción de una planta de procesos puede atribuirse al diseño, la puesta en marcha y la obra civil/instalación.

c Infraestructura

Una serie de activos, sistemas e instalaciones dedicados a un proceso de producción específico. Pueden incluir una cantidad importante de diferentes equipos, obras civiles, mejoras en el terreno y estructuras.

d Equipos

Un término colectivo que engloba otros activos tales como maquinaria diversa/ auxiliar (incluyendo moldes, portapiezas y troqueles), muebles, accesorios e instalaciones, accesorios y enseres comerciales y repuestos (que también pueden contabilizarse por separado como inventario).

2.3 No siempre es fácil definir los límites entre estas categorías, y los criterios utilizados pueden variar en función del sector de mercado en el que se utilizan los activos, la *finalidad de la valoración* y los acuerdos nacionales e internacionales en materia de contabilidad pertinentes.

2.4 *La planta, la maquinaria y los equipos* pueden estar anejos a bienes inmuebles en su totalidad o en parte, y pueden ser desplazados/reubicados. El alcance y la complejidad de la instalación y la anexión variarán en función de la naturaleza de *la planta, la maquinaria y los equipos* –esto puede tener un impacto significativo en el resultado de la *valoración*–. El valorador debería tener en cuenta también cualquier requisito asociado del propietario/ arrendador que pueda afectar al valor. *La planta, la maquinaria y los equipos* anejos a un bien inmueble pueden incluir accesorios y enseres. Sin embargo, debería aclarar en qué consisten las posibles «mejoras del arrendatario». El valorador también debería aclarar la ubicación física de *la planta, la maquinaria y los equipos* que se van a valorar; los activos mantenidos en instalaciones de *terceros* o en ubicaciones remotas, o los activos móviles, pueden necesitar más consideraciones/ajustes en la *valoración*.

2.5 Aunque los *intangibles* (véase la [OBPVA 6](#)) no se consideran *planta, maquinaria y equipos*, las dos clases de activos a menudo operan juntos, lo cual puede repercutir en sus valores discretos o compuestos. En tales casos, el valorador debería establecer los *supuestos* adecuados a este efecto (preferiblemente en la fase de contratación) antes de presentar el informe sobre la *valoración*. Los valoradores deberían ser asimismo conscientes de que la definición de *intangibles* puede variar en función de la ley, la praxis local y los acuerdos en materia de contabilidad. Puede ser necesario prestar especial atención a los activos correspondientes a *planta, maquinaria y equipos* que formen parte de (o estén relacionados con) intangibles, empresas comerciales, autorizaciones, software, permisos, flujos de ingresos, regalías y otros derechos de propiedad intelectual.

2.6 El régimen de titularidad del bien inmueble en el que se encuentran *la planta, la maquinaria y los equipos* puede influir en la *valoración*. El valorador debería solicitar, cuando sea posible, aclaraciones sobre el régimen de titularidad del inmueble para identificar cualquier requisito o condición de arrendamiento concreto que pueda afectar a la *valoración*.

2.7 En ocasiones, los elementos están sujetos al interés de un *tercero*, por ejemplo, un acuerdo financiero o un arrendamiento financiero (véase la [sección 6](#)). El valorador debería extremar las precauciones en tales casos y solicitar el asesoramiento del cliente y de sus asesores en relación con el tratamiento de este tipo de activos, el cual puede variar en función de la legislación y la jurisdicción. La *valoración* y el informe pueden requerir *supuestos especiales* que deberían acordarse por escrito en el momento de la contratación.

3 Planta, maquinaria y equipos incluidos en valoraciones de bienes inmuebles

3.1 *La planta, la maquinaria y los equipos* que prestan servicios a bienes inmuebles normalmente se reflejarán en el valor de los derechos inherentes a un bien inmueble. Si se va a realizar una *valoración* conjunta de *la planta, la maquinaria y los equipos* y del bien inmueble, ambos valoradores deberían comentarlo para evitar que se dupliquen u omitan activos. Entre los ejemplos figuran:

- equipos de suministro de gas, electricidad, agua, drenaje, protección contra incendios, seguridad, calefacción, agua caliente y aire acondicionado
- estructuras o mobiliario como entresuelos, chimeneas, cubiertas de instalaciones y vías de ferrocarril
- mejoras e infraestructuras del terreno (por ejemplo, carreteras, aparcamientos).

3.2 Son excepciones a este principio general las siguientes:

- si los servicios o estructuras son específicos de un proceso en el edificio, por ejemplo, salas blancas, controles de climatización especializados, generadores autónomos o estructuras que solo sirven de apoyo o dan acceso a *la planta, la maquinaria y los equipos* de un proceso específico
- si la *valoración* es necesaria a efectos fiscales o de amortización contable (véase la [OBPVA 1](#)), en cuyo caso el cliente puede solicitar una *valoración* independiente para determinadas plantas y maquinarias que presten servicios al inmueble o equipos asociados.

4 Inspecciones, comprobaciones y registros

4.1 Debido a la naturaleza variable de *la planta, la maquinaria y los equipos*, las *inspecciones* físicas constituyen una parte esencial de la fase de recogida de información de una *valoración*.

4.2 Las *inspecciones* físicas permiten al valorador identificar determinados factores que pueden afectar a la *valoración* de *planta, maquinaria y equipos*. Esto puede incluir una confirmación de la existencia física de los activos, el régimen de funcionamiento, el estado, la utilización y el entorno operativo. Aunque se pueden consultar datos de *terceros*, como informes técnicos sobre su estado, informes de verificación y registros financieros para las finalidades de la *valoración*, una *inspección* física independiente de todos los activos, o de una muestra representativa, constituye una mayor ayuda para la *valoración de planta, maquinaria y equipos*. El valorador debería tener la cautela de no hacer comentarios sobre aspectos de los activos para los que no está cualificado (por ejemplo, el estado técnico, etc.) y debería indicar con claridad cuál es el alcance de la *inspección* realizada y cualquier limitación asociada.

4.3 Muchos de los requisitos en materia de *inspección* establecidos en la [DBPV 4](#) pueden adaptarse fácilmente a los activos de *planta, maquinaria y equipos*. Si no resulta práctico inspeccionar todos los activos, debería acordarse una muestra adecuada con el cliente y cualquier limitación debería indicarse de forma expresa en el contrato y los productos a entregar.

4.4 Cualquier *valoración* facilitada sin una *inspección* física estaría limitada en relación con la cantidad y la exactitud de los datos disponibles, y podría no ser adecuada para todas las *finalidades* de la *valoración*. El valorador debería asegurarse de que el cliente conozca estas limitaciones.

5 Planta, maquinaria y equipos y otros tipos de activos

5.1 Es importante entender la posible interacción entre *la planta, la maquinaria y los equipos* y otros tipos de activos, en particular cuando *la planta, la maquinaria y los equipos* formen parte de un ejercicio más amplio que incluya otras especialidades de *valoración*. El valorador debería mantener una comunicación abierta con otros valoradores para evitar omisiones o duplicaciones y asegurarse de que se alineen las aportaciones y los *supuestos* clave de la *valoración*.

5.2 En algunos casos, para las *valoraciones de planta, maquinaria y equipos* pueden ser necesarias aportaciones de otros especialistas de *valoración*, por ejemplo:

- valoradores inmobiliarios: deberían obtenerse las condiciones de arrendamiento de los bienes inmuebles (fechas de vencimiento, obligaciones antes de abandonar el inmueble, etc.) ya que pueden influir en el valor del activo (si se valora para un traslado). Las valoraciones fiscales pueden requerir una estrecha interacción con los valoradores inmobiliarios para garantizar la correcta identificación/asignación de valor a cada categoría de activos.
- valoradores empresariales: las *valoraciones* de negocios suelen indicar el valor potencial máximo que podría atribuirse a *la planta, la maquinaria y los equipos* si se valoran como parte de un negocio.

5.3 La *valoración* de la infraestructura pueden realizarla valoradores de *planta, maquinaria y equipos*, de bienes inmuebles o de negocios combinando enfoques. El valorador debería conocer la *finalidad* general de la *valoración* e identificar si el cliente ha encargado a otros valoradores para evitar la duplicación u omisión de los activos.

6 Planta, maquinaria y equipos sujetos a acuerdos de financiación, de arrendamiento o de garantías

6.1 Resulta frecuente que *la planta, la maquinaria y los equipos* estén sujetos a acuerdos de arrendamiento o de financiación que van desde simples acuerdos de alquiler/arrendamiento con opción de compra hasta complejos acuerdos de financiación transfronteriza. Por ello, los valoradores tendrán que establecer la base para la elaboración de informes, así como los *supuestos especiales* en el momento de la contratación, o acordar y documentar los *supuestos* a medida que avance la contratación. En concreto, el valorador tendrá que tener en cuenta las condiciones del contrato de alquiler/financiación, las partes interesadas y las circunstancias comerciales más amplias, y puede que tenga que colaborar con otros asesores en este sentido.

6.2 Las *Normas Internacionales de Información Financiera*, las normas nacionales y las normas de los reguladores de préstamos con respecto al tratamiento de los activos arrendados/financiados están sujetas a revisiones y cambios periódicos. Los valoradores deberían establecer claramente el fundamento y el alcance de la instrucción propuesta relativa a tales normas con el fin de garantizar que el asesoramiento en materia de *valoraciones* resultante es adecuado/pertinente.

6.3 En algunos casos, puede solicitarse a los valoradores de *planta, maquinaria y equipos* que faciliten orientaciones sobre el valor potencial de los activos en una fecha futura: esto debería realizarse de acuerdo con la [DBPV 2](#), y se denomina «valor proyectado» o «valor residual». Cuando se plantee un asesoramiento sobre el valor proyectado, pueden tenerse en cuenta los datos y las tendencias actuales e históricos del mercado, los factores macroeconómicos, la obsolescencia y el uso/mantenimiento. Sin embargo, todo asesoramiento se limitaría necesariamente a los datos disponibles en la *fecha de valoración*. Por lo tanto, no es posible prestar asesoramiento en materia de *valoraciones* proyectado con exactitud. Los valoradores deberían hacerlo constar así de manera explícita cuando elaboren sus *condiciones de contratación*.

7 Consideraciones fundamentales

Base de valor

7.1 A la hora de valorar *planta, maquinaria y equipos* con base en el *valor de mercado*, la [DBPV 2 sección 4](#) exige que el valorador confirme la premisa de valor. Esta puede ser que los activos permanecerán en su lugar de trabajo (in situ) o que se valoran para su traslado (ex situ).

7.2 La *valoración* puede estar sujeta a determinados *supuestos especiales* (tal como se definen en la [DBPV 2 sección 10](#)); estos **deben** acordarse con el cliente y hacerse constar de manera clara en cualquier *documentación* de contratación y en los productos a entregar.

Supuestos de valoración

7.3 También puede ser necesario establecer otros *supuestos*, dependiendo de la *finalidad de la valoración*. Estos supuestos deberían hacerse constar de manera clara en el informe de *valoración* y pueden incluir lo siguiente.

- En las *valoraciones* in situ se puede suponer que *la planta, la maquinaria y los equipos* se valoran para su uso continuado como parte de una empresa en funcionamiento (con una supuesta rentabilidad).
- Las *valoraciones* ex situ pueden asumir el método de venta, por ejemplo una subasta pública, una licitación pública o un acuerdo privado.
- *La planta, la maquinaria y los equipos* pueden valorarse de acuerdo con diferentes *bases de valor* (consúltese la NIV 300). El valorador tiene que entender y señalar la relación conceptual entre el *valor de mercado* tal como se define en las Normas Internacionales del Libro Rojo y otras *bases de valor*.
- Las *valoraciones* pueden no incluir referencias a cuestiones y limitaciones medioambientales.
- A falta de una evaluación formal del estado técnico, el valorador puede asumir que el estado del activo es acorde con su antigüedad y uso.
- *La planta, la maquinaria y equipos y los equipos* son de plena propiedad/están libres de cargas o gravámenes de *terceros*.
- Las posibles restricciones sobre el método de venta (por ejemplo, las condiciones del arrendamiento impiden la venta en una subasta, el acceso).
- Los costes estimados de venta/traslado/restablecimiento y los requisitos regulatorios y contractuales asociados pueden reflejarse en el *valoración* en algunos casos.

Plazo de comercialización

7.4 Todas las *valoraciones* se realizan partiendo del *supuesto* de que el activo se vende tras un plazo de comercialización razonable, salvo que se indique expresamente lo contrario. En algunos casos, pueden existir ciertas restricciones, de manera que la *valoración* debería indicar un plazo de comercialización limitado o restringido. Esto puede ocurrir cuando un activo complementario, como un edificio que albergue los activos en cuestión o servicios esenciales para su funcionamiento normal, no esté disponible durante el período de tiempo necesario para hacer una comercialización adecuada. El valorador debería hacer constar este *supuesto especial* en cualquier *documentación* de contratación y productos a entregar (consúltese la [DBPV 2 sección 10](#)).

Recopilación de información

7.5 Para realizar una *valoración*, el valorador necesitará determinada información sobre el activo, como el tipo de activo, sus especificaciones, ubicación, capacidad, estado/rendimiento operativo, uso/utilización, antigüedad, estado y vida útil restante estimada. Si se considera un activo como parte de una empresa en funcionamiento, también puede necesitarse

información adicional sobre el funcionamiento general de la empresa y otros participantes en el sector del mercado.

7.6 Entre los requisitos habituales de información para ayudar al valorador a la hora de comprender los activos o las obligaciones de *planta, maquinaria y equipos* pueden figurar los siguientes:

- especificaciones técnicas
- *valoraciones* recientes
- estudios sobre el estado
- acuerdos de financiación y contratos de arrendamiento
- registro de activos fijos
- planes de inversión (planes de CAPEX recientes y previstos)
- políticas de mantenimiento, reacondicionamiento y retirada
- planos del lugar, esquemas de producción y diagramas de flujo de procesos
- datos operativos, incluida la capacidad de producción y la utilización.

7.7 La cantidad y exactitud de la información disponible variará para cada *valoración*; esto debería acordarse con el cliente como parte del proceso de contratación y hacerse constar de manera clara en el informe de *valoración*.

Otras consideraciones de valoración

7.8 Puede haber ocasiones en que los factores que incidan sobre otras clases de activos (por ejemplo, terrenos y bienes inmuebles) afecten también a la *valoración de planta, maquinaria y equipos*. Entre los ejemplos figuran los contratos de arrendamiento de corta duración, las propuestas de remodelación o la contaminación del terreno y las instalaciones que requerirían que se descontaminaran antes de retirarse. Estos factores deberían comentarse con el cliente e incluirse en cualquier producto a entregar.

8 Medidas normativas

8.1 Todas las *valoraciones de planta, maquinaria y equipos* deberían tener en cuenta factores macroeconómicos más generales, incluidos los factores de *sostenibilidad* y *ESG* pertinentes. Se incluyen ejemplos de factores *ESG* en la NIV 104 Datos y aportaciones: Apéndice. Algunas industrias están sujetas a una legislación y una normativa específicas; el incumplimiento de estos requisitos puede influir en los valores de los activos. Si bien no se espera que los valoradores sean expertos en legislación, sí que deberían tener una visión de cualquier factor normativo relativo al activo que se está valorando.

8.2 El valorador debería comentar esto con el cliente/los asesores relacionados para conocer el impacto potencial en los valores e incluir información detallada en el producto a entregar.

9 Enfoques y metodología de valoración

9.1 En términos generales, la teoría de la *valoración* reconoce tres enfoques a la hora de *valorar planta, maquinaria y equipos*. Estos son:

- el *enfoque de mercado*
- el *enfoque de rentas*
- el *enfoque de coste de reposición*.

9.2 Los enfoques de *valoración* adoptados pueden variar, según la naturaleza del activo valorado. El *enfoque de mercado* es el que se adoptará principalmente; sin embargo, cuando no se disponga fácilmente de datos de mercado (por ejemplo, para la *valoración* de activos especializados o específicos), puede considerarse el *enfoque de rentas* o *coste de reposición*. El *enfoque de rentas* se aplica normalmente para la *valoración* de activos que generan un flujo específico de ingresos y pueden valorarse mediante este enfoque, por ejemplo, buques, aeronaves y plantas/instalaciones de procesos. El valorador debería considerar todos los enfoques de *valoración*; en algunos casos, el valorador puede aplicar una combinación de *enfoques de mercado, rentas y coste de reposición* para llegar a una conclusión.

Enfoque de mercado

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

9.4 Existen tres métodos de comparación reconocidos que se usan en el *enfoque de mercado*:

- a** coincidencia directa
- b** coincidencia comparable, con ajustes, por ejemplo, capacidad, modelo, etc.
- c** análisis de datos de mercado, por ejemplo, regresión y derivación del perfil de valor.

9.5 Otras consideraciones serían las siguientes.

- a** ¿A qué mercado corresponden los activos, por ejemplo, nacional o internacional? ¿Existe un mercado abierto y transparente? ¿Se negocian los activos periódicamente?
- b** ¿El precio de venta refleja el precio de venta final acordado o está sujeto a negociación?
- c** ¿Cuál es el contexto de las pruebas sobre las ventas? ¿Participan ambas partes libremente o están sometidas a alguna presión?
- d** ¿Cómo se comparan los datos del mercado? Considerar los valores medios y medianos, y actuar con cautela con los valores máximos y mínimos extremos.
- e** ¿Cómo se comparan los datos del mercado con el activo que se está valorando? ¿Qué características varían y cómo se puede ajustar el precio de venta para que refleje mejor el activo?

- f** ¿Se va a valorar una gran cantidad de activos? En tal caso, téngase en cuenta una posible «saturación» del mercado y la posible repercusión en los valores.

A los miembros puede resultarles útil consultar la edición actual de la publicación de RICS [Comparable evidence in real estate valuation](#).

Enfoque de rentas

9.6 El *enfoque de rentas* proporciona una indicación de valor mediante la conversión del flujo de caja futuro en un equivalente de valor actual, a través de la aplicación de una tasa de retorno apropiada que exigiría un inversor, cuando se considere la compra del activo. Según el *enfoque de rentas*, el valor de un activo se determina mediante referencia al valor de los ingresos, los flujos de caja o los ahorros de costes generados por el activo. Suele ser difícil identificar o asignar un *enfoque de rentas* a activos individuales. La adopción de este enfoque suele ser la excepción para los activos de *planta, maquinaria y equipos*, y cualquier aplicación puede tener que ajustarse a las aportaciones utilizadas por otras especialidades de *valoración* (consúltese la [OBPVA 3](#)).

Enfoque de coste de reposición

9.7 El *enfoque de coste de reposición* proporciona una indicación de valor mediante el principio económico, en donde un comprador no pagaría más por adquirir un activo similar donde el coste actual de reemplazar un activo por otro de las mismas características ya sea por adquisición o por construcción, salvo que intervenga el tiempo, los inconvenientes, el riesgo u otros factores indebidos. El enfoque ofrece una indicación de valor calculando el coste de sustitución bruto actual de un activo y haciendo deducciones en relación con el deterioro físico y todas las demás formas pertinentes de obsolescencia.

9.8 Este enfoque suele aplicarse cuando no existe un mercado activo para el activo que se está valorando, es decir, no existen pruebas útiles ni pertinentes de transacciones de venta recientes que consultar para las finalidades de la *valoración*.

9.9 El *enfoque de coste de reposición* también puede adaptarse al *coste de reposición depreciado* (CRD) (consúltese la publicación de RICS [Depreciated replacement cost method of valuation for financial reporting](#)). En la metodología CRD, «amortización» se refiere a la reducción, o la amortización, del coste de un activo equivalente moderno para reflejar la utilidad y el estado físico del activo en cuestión, junto con la obsolescencia y los deterioros relativos que afecten al activo real. En este contexto, la amortización no es la mismo que se aplica en la fase contable de los informes financieros.

9.10 A la hora de valorar *la planta, la maquinaria y los equipos* deberían tenerse en cuenta los siguientes aspectos.

- En la medida de lo posible, es preferible determinar el coste bruto de reposición actual basándose en datos de mercado, aunque también se puede considerar la información sobre costes históricos ajustada para reflejar los cambios en los costes desde la adquisición (denominado coste de reproducción). Debería tenerse en cuenta que los datos

de mercado suelen reflejar el activo equivalente moderno; esto puede no reflejarse con exactitud en el coste de reproducción.

- Al calcular el coste de reproducción, el valorador debería cerciorarse de la exactitud de los datos históricos de costes facilitados. En algunos casos, los costes históricos pueden reflejar costes de transferencia o de segunda mano, descuentos o *valoraciones* anteriores, todo lo cual puede influir en el resultado de la *valoración*. Los activos más antiguos (que han registrado una importante inflación de los costes) no suelen prestarse a una *valoración* de este tipo.
- La información sobre los activos facilitada debería incluir datos suficientes para identificar activos y para obtener confirmación sobre su existencia física.
- Se necesita una comparación entre el activo que se va a valorar y un equivalente moderno.
- *La planta, la maquinaria y los equipos* pueden incluir activos en construcción (también denominados construcciones en curso), que pueden ser cualquier categoría de *planta, maquinaria y equipos* cuya construcción aún no haya finalizado. La consideración de la *valoración* debería reflejar si seguirá necesitándose el activo y, por lo tanto, su retención a su coste actual declarado.
- El valorador debería realizar una evaluación comparativa del mercado y una evaluación de cada aportación y *supuesto* de *valoración* siempre que sea posible, para garantizar que su *valoración* sea independiente.
- En algunos casos, el valorador puede consultar otros flujos de trabajo de *valoración* para identificar cualquier factor macroeconómico que pueda no estar reflejado de otro modo en el *enfoque de coste de reposición*; esto es especialmente pertinente cuando se valoran activos como parte de un negocio. Si el valor global del negocio no respalda la *valoración de planta, maquinaria y equipos*, puede ser un indicio de que es necesario realizar un ajuste por obsolescencia económica.

OBPVA 6 Valoración de intangibles

1 Ámbito

1.1 La siguiente guía proporciona comentarios adicionales sobre la *valoración de intangibles* y la aplicación práctica de la [NIV 210, Intangibles](#).

1.2 Abarca la *valoración de intangibles* en relación con las combinaciones de negocios y con la adquisición de un conjunto de activos, la venta de negocios o partes de negocios, así como con la compraventa de *intangibles*.

2 Introducción

2.1 Un *intangible* se define como un activo no monetario que se manifiesta por su valor económico. No posee apariencia física, pero concede derechos o beneficios económicos a su titular.

2.2 Se trata por tanto de un activo que es susceptible de ser separado o escindido de la entidad de negocio y vendido, transferido, explotado, arrendado o intercambiado de forma individual o con un activo, una obligación o un contrato relacionado. Los *intangibles* no identificables que surgen de derechos contractuales o legales que pueden o no ser escindidos de la entidad, u otros derechos y otras obligaciones, se denominan generalmente «*fondo de comercio*».

2.3 Entre los ejemplos de *intangibles* identificados cabe destacar:

- activos relacionados con la comercialización: son activos habitualmente asociados con, y principalmente utilizados en, la comercialización o promoción de los productos o servicios de una empresa (marcas comerciales, marcas, nombres comerciales, imagen comercial, nombres de dominios de internet, cabeceras de periódicos)
- activos relacionados con los clientes o los proveedores: son activos que surgen de las relaciones con los clientes y los proveedores o del conocimiento de estos, y que se utilizan en el desarrollo, la adquisición, la gestión y el mantenimiento de los clientes de una empresa (listas de clientes, relaciones de pedidos atrasados, contratos de clientes y relaciones afines, relaciones no contractuales con los clientes)
- activos de índole artística: son activos que se derivan de productos o servicios artísticos que están protegidos por un derecho contractual o legal (derechos de autor y de diseño), y que dan lugar a beneficios entre los que se incluyen las regalías de obras artísticas (obras de teatro, óperas, composiciones de ballet, libros, revistas, periódicos, obras musicales, imágenes, fotografías, vídeos, películas, programas de televisión)

- activos de índole tecnológica: son activos que representan el valor de la innovación o de los avances tecnológicos y que pueden surgir de los derechos no contractuales para el empleo de la tecnología, o que están protegidos a través de derechos legales o contractuales (tecnología patentada, programas de software, tecnología no patentada, bases de datos, secretos comerciales, investigación y desarrollo en curso, procesos de fabricación y conocimiento técnico o know-how)
- activos basados en un contrato: representan el valor de los derechos que se derivan de los acuerdos contractuales (contratos de no competencia, licencias, regalías y acuerdos para la suspensión de un contrato o procedimiento; contratos de publicidad, de construcción, de gestión y de servicios, o contratos de arrendamiento de suministros; permisos de construcción; acuerdos de franquicia; derechos de explotación y difusión; derechos de uso contractual distintos de los expresamente clasificados o adecuadamente considerados como activos tangibles; contratos de administración; y contratos de trabajo).

2.4 Entre los *intangibles* más importantes se encuentra el *fondo de comercio*, que se define como cualquier beneficio económico futuro que surge de un negocio, de un interés inherente a un negocio o de la utilización de un grupo de activos que no admiten división. Los beneficios que pueden formar parte del *fondo de comercio* incluyen las sinergias que siguen a una combinación de negocio. Algunos ejemplos son:

- las economías de escala que de otro modo no se reflejarían en los valores de otros activos
- las oportunidades de crecimiento, tales como la incursión en otros mercados, y
- el capital organizativo, por ejemplo, los beneficios obtenidos de una plantilla empresarial.

El *fondo de comercio* suele estimarse como la cantidad residual remanente tras deducir los valores de todos los activos separables e identificables del valor total del negocio. Esta definición se utiliza habitualmente con fines contables.

2.5 Los *intangibles* se diferencian entre sí por características tales como la titularidad, la función, la posición en el mercado y la imagen. Los negocios con marcas fuertes suelen operar a un precio superior en comparación con sus homólogos de marca blanca y menos reconocidos, lo que pone de manifiesto el valor del *intangible*. Asimismo, si bien los *intangibles* que pertenecen a la misma clase tienen, inevitablemente, características similares, también hay aspectos que los diferencian de otros activos similares.

2.6 Es importante que el valorador ejerza de forma regular la actividad de *valoración de intangibles*, puesto que es fundamental tener conocimiento práctico sobre los factores que inciden en la inversión en un determinado activo (véase la [NP 2, sección 2](#)).

3 Condiciones de contratación

3.1 El conocimiento en materia de *valoración* que tienen los clientes varía ampliamente. Algunos tienen un conocimiento profundo sobre los derechos de propiedad de intangibles y sobre la *valoración de intangibles*, mientras que otros no están familiarizados con los términos y conceptos utilizados por los valoradores de *intangibles*.

3.2 Las *condiciones de contratación* **deben** entenderse y pactarse entre el valorador y el cliente antes de que dé comienzo el encargo ([DBPV 1](#)). Cualquier activo complementario o contributivo debería identificarse e incluirse en el análisis de *valoración*. Los activos contributivos son aquellos que se utilizan junto con el activo en cuestión para generar flujos de caja. En los casos en que no deban valorarse los activos contributivos, será importante aclarar si la intención es por tanto valorar el activo principal de forma independiente.

3.3 Pueden darse situaciones en las que un interés inherente al activo que se va a valorar esté compartido con otros, y tales casos deberían especificarse claramente.

3.4 El valorador **debe** redactar unas *condiciones de contratación* que cumplan con las condiciones mínimas establecidas en la [DBPV 1](#).

4 Conceptos de valoración

4.1 Es importante entender correctamente el motivo por el que se solicita al valorador que realice la *valoración*, dado que la *valoración del intangible* puede ser necesaria para una amplia variedad de finalidades. Entre los ejemplos figuran la presentación de informes financieros, la fiscalidad, los encargos del sector público, las transacciones y las emisiones de acciones, la opinión de valor justo, los acuerdos bancarios, la insolvencia y administración, o la revisión de la cartera. La finalidad introducirá varios conceptos de valor, algunos regidos por la legislación y la jurisprudencia, y otros regidos por las normas internacionales y nacionales de la praxis de *valoración* profesional.

4.2 Las bases de *valor* habitualmente empleadas en estos tipos de *valoraciones* (no están todas ellas reconocidas por las NIV o por las Normas Internacionales del Libro Rojo) se definen como NIIF *valor razonable*, *valor de mercado* razonable y *valor de mercado* (véase la [DBPV 2](#)). Además, los valoradores también deberían ser conscientes de los requisitos establecidos por la [NP 1, sección 1](#) siempre que se realice una *valoración* por escrito.

4.3 Dependiendo de qué normas y praxis se adopten en lo relativo al concepto, la conclusión de la *valoración* respecto del mismo activo puede ser distinta. Por ejemplo, debido a las normas relativas a las *valoraciones* fiscales del capital, una autoridad fiscal podría contemplar una *valoración* de forma diferente de la que lo haría un litigante, el socio de una fusión o un *comprador especial*.

4.4 Salvo en caso de que haya indicios claros de lo contrario, se presupone que la *valoración* es de un «negocio en marcha», aunque en la mayoría de los casos, los *intangibles* no tienen una vida económica restante que se prolongue a perpetuidad. En algunos casos, la vida económica remanente se basa en lo que viene indicado por la ley, o en las condiciones de los acuerdos o protocolos pertinentes que rigen el activo.

4.5 En multitud de casos será necesario aplicar más de un método de *valoración*, si es posible, especialmente cuando la información o las pruebas sean insuficientes para permitir al valorador que emplee únicamente un método o enfoque. En tales casos, el valorador podrá emplear métodos adicionales para obtener la *valoración* final, indicando por qué se ha dado preferencia a una o varias metodologías en concreto. El valorador debería tener en

cuenta también todos los enfoques de *valoración* y justificar por qué no se ha empleado un enfoque determinado.

5 Due diligence de la valoración

5.1 En consonancia con la [NP 2, sección 2](#), los valoradores **deben** tener las competencias necesarias para realizar *valoraciones de intangibles*. Como requisito mínimo, los valoradores no deberían contemplar la realización de una *valoración* de intangibles si se carece de un conocimiento profundo y de la comprensión necesaria de cuestiones tales como:

- los derechos de los propietarios del activo o activos
- la trayectoria de los activos y las actividades asociadas a ellos
- según proceda, el estado del sector en cuestión, de las perspectivas económicas generales y de factores políticos.

5.2 Entre los requisitos de información necesarios para ayudar al valorador a la hora de comprender los activos en cuestión figurarían:

- las cuentas de resultados más recientes asociadas al activo en cuestión, e información pormenorizada de proyecciones o previsiones actuales y anteriores
- descripción y trayectoria del activo en cuestión, incluyendo las protecciones legales y los derechos asociados a ellas (debería revelarse en qué medida se han evaluado esos derechos legales)
- información sobre el activo y cualquier *documentación* de apoyo (por ejemplo, registros, aplicaciones territoriales, comercialización, investigación y desarrollo técnico, documentación, gráficos de diseño y manuales)
- otros acuerdos de garantías
- información pormenorizada de las actividades concretas de la explotación del *intangible*
- informes de *valoración* anteriores
- datos de transacciones recientes relacionadas con la empresa/el activo
- productos comercializados, respaldados o extendidos por el negocio e intangibles
- si alguien más está autorizado a utilizar los *intangibles*, y si está previsto que así sea
- mercados de la empresa, competencia, barreras de entrada en esos mercados, planes de negocios y de comercialización, due diligence
- licencias, alianzas estratégicas y joint ventures
- si los acuerdos contractuales pueden cederse o transferirse en cualquier acuerdo de *intangibles* o de regalías
- principales clientes y proveedores
- objetivos, tendencias o desarrollos previstos en el sector y cómo estos pueden afectar a la empresa o al activo

- políticas contables
- análisis de las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas (DAFO)
- condicionantes de mercado clave (por ejemplo, monopolio o posición de mercado dominante, cuota de mercado)
- grandes gastos de capital previstos
- posiciones de la competencia
- tendencias estacionales o cíclicas
- cambios tecnológicos que repercutan en el activo
- vulnerabilidad de cualquier fuente de materias primas o de cualquier acuerdo con proveedores
- si se ha producido alguna adquisición o fusión reciente en este sector en torno a la *fecha de valoración*, así como los criterios que se aplicaron
- gestión de la investigación y del desarrollo (acuerdos de confidencialidad, subcontratados, formación e incentivos)
- si existe un registro de los activos de propiedad intelectual propiedad de la empresa que establezca el calendario de la titularidad de los derechos de propiedad intelectual, y los intereses de *terceros* (si los hubiera)
- examen de las licencias existentes para el activo o las licencias comparables de activos similares.

5.3 El valorador **debe**, en la medida de lo posible, verificar los hechos y la información empleados para realizar la *valoración*, y comparar siempre que sea posible, las aportaciones a la *valoración* [\(DBPV 4\)](#).

5.4 Gran parte de la información que se utilizará en la valoración procederá de los clientes y es posible que no se pueda verificar. En tales casos, el informe de *valoración* debería aclarar esta coyuntura.

6 Enfoques de valoración

6.1 En términos generales, la teoría de la *valoración* reconoce tres enfoques de *valoración*, incluyendo para intangibles. Estos son:

- *enfoque de mercado*
- *enfoque de rentas y*
- *enfoque de coste de reposición.*

6.2 Cada método requiere que el valorador adopte una estimación de la vida útil restante del activo. Podría tratarse de un período de tiempo limitado, fijado por la duración de un contrato o la esperanza de vida normal en el sector, o podría ser un período de tiempo indefinido. A la hora de determinar la esperanza de vida tendrán que considerarse una

serie de factores, entre ellos: los aspectos jurídicos, técnicos, económicos y funcionales. La esperanza de vida que se le presume a un activo que tiene una licencia por un período de tiempo determinado puede ser más corta si es probable que un producto competidor superior salga al mercado antes del vencimiento de dicha licencia. En tal caso, el valorador tendría que utilizar el cálculo más realista de la vida del activo y no la vida contractual.

Enfoque de mercado

6.3 Según el *enfoque de mercado*, el valor de un *intangible* se determina por referencia a la actividad de mercado (por ejemplo, transacciones con activos idénticos o similares).

6.4 El *enfoque de mercado* estima el valor de un activo comparándolo con operaciones de compraventa recientes o con ofertas de activos similares o sustitutivos, así como información de mercado pertinente. Sin embargo, rara vez es posible encontrar tales pruebas relacionadas con activos idénticos.

6.5 El *enfoque de mercado* emplea indicadores fundamentados en los cambios históricos de transacciones que se han producido en el mismo sector del activo en cuestión, o en sectores relacionados.

6.6 En algunos sectores, los activos se compran y se venden con base en la praxis de mercado establecida, las cuales a menudo (aunque no de forma exclusiva) se derivan de indicadores o porcentajes de facturación y no de indicadores ligados directamente a la generación de beneficios. Debería asegurarse de que la «praxis de mercado establecida» no se ha desactualizado por cambios en las circunstancias con el tiempo. Cuando existan tales prácticas de mercado, tienen que relacionarse con otras medidas de valor.

Enfoque de rentas

6.7 El *enfoque de rentas* tiene una serie de métodos que pueden aplicarse a los *intangibles*. Cuando se aplican (utilizando, por ejemplo, el método de flujo de caja descontado o DCF, por sus siglas en inglés), estiman el valor de un activo por el valor actual de sus beneficios económicos futuros. Estos beneficios pueden incluir los ingresos, los ahorros de costes, las deducciones fiscales y los ingresos producto de su enajenación.

6.8 Cuando se aplican a la *valoración de intangibles*, las indicaciones de valor se desarrollan descontando los flujos de caja previstos a su valor actual a una tasa de retorno que considera los riesgos asociados al negocio subyacente y al activo correspondiente.

6.9 El *enfoque de rentas* también engloba métodos tales como el de exención de regalías. Esto se define en la NIV 210 Intangibles como «determinado tomando como referencia el valor de los pagos de regalías hipotéticos que se ahorrarían si el activo fuera de propiedad, en comparación con la licencia de intangibles de terceros».

6.10 También existe el método de «ganancias extraordinarias de varios períodos» (“multi-period excess earnings method”). Se trata de un método de estimación de los beneficios económicos de *intangibles* durante varios períodos de tiempo mediante la identificación de los flujos de caja asociados al uso del activo y la deducción de un cargo periódico que refleje

un rendimiento justo de los activos contributivos. También debería incluirse un cargo por el rendimiento de muchos activos contributivos (amortización o desgaste). Este método se reserva para el *intangible* principal dentro de cualquier empresa.

6.11 Existen otros métodos del *enfoque de rentas* que se explican en la NIV 210 Intangibles.

6.12 El *enfoque de rentas*, es común en las *valoraciones de intangibles*. En cada caso será necesario comprender perfectamente los beneficios económicos y contables, su comportamiento histórico y las previsiones.

6.13 La estimación de los *intangibles*, incluidos los derechos de propiedad intelectual, incluye técnicas para identificar aquellas ganancias que están específicamente asociadas al activo en cuestión, tales como el diferencial de los beneficios de explotación, los beneficios extraordinarios y la exención de regalías. Es necesario poseer un profundo conocimiento de las ganancias, de su comportamiento histórico y de las previsiones al respecto.

6.14 Debería prestarse atención cuando se utilicen al mismo tiempo varios métodos del *enfoque de rentas* para valorar diferentes *intangibles*. Sería necesaria una comprobación cruzada específica para garantizar la fiabilidad de cada análisis (véase la definición de los cargos de activos contributivos en la NIV 210 Intangibles).

Enfoque de coste de reposición

6.15 El *enfoque de coste de reposición* indica el valor de un activo por el coste de crear o sustituir el activo por otro similar. Cuando se aplica a la *valoración de intangibles*, la obsolescencia, el mantenimiento y el valor temporal del dinero son aspectos que merecen consideración. Cuando la *base de valor* que se empleará en la *valoración* sea el *valor de mercado*, las indicaciones relativas a la obsolescencia deberían quedar justificadas por datos del mercado. Este enfoque se utiliza para determinados activos secundarios o cuando no existen previsiones asociadas con el activo. En la práctica, el *enfoque de coste de reposición* se utiliza para el software adquirido, el software desarrollado internamente y con una plantilla bien organizada.

7 Técnicas de flujo de caja descontado

7.1 Las técnicas de DFC estiman el valor de un activo por el valor actual de su flujo de caja económico futuro, que es la liquidez que genera durante un período de tiempo un activo, un grupo de activos, o una empresa. Todos los métodos del *enfoque de rentas* que se han presentado anteriormente son ejemplos de técnicas de DFC.

7.2 Entre las cuestiones que hay que tener en cuenta en relación con esta técnica cabe destacar:

- el número de años durante los que se aplica el flujo de caja
- la tasa de capitalización o la tasa de descuento aplicada al final del período de tiempo
- las tasas de descuento adoptadas
- si la inflación está integrada en el flujo de caja

- qué otras variables tienen que tenerse en cuenta en relación con el flujo de caja en el futuro
- el perfil comercial del activo
- la tasa interna de retorno (TIR) y el valor terminal.

7.3 Si la *valoración* solicitada corresponde a *intangibles* concretos, antes de adoptar el modelo del flujo de caja indicado, el valorador tiene que cuantificar la vida útil restante y la tasa de deterioro asociadas específicamente al uso del activo. Por lo general, este análisis de la vida útil restante cuantificará aquella que sea más corta de entre las siguientes:

- la vida física (por ejemplo, de un activo tangible subyacente)
- la vida funcional (por ejemplo, de un activo tangible subyacente)
- la vida tecnológica
- la vida económica
- la vida legal.

7.4 La *valoración* de DCF conllevará estos componentes clave: un pronóstico financiero que identifique los *intangibles* concretos y las ganancias asociadas, así como la tasa de descuento adecuada (coste del capital). Las tasas de descuento pertinentes para los *intangibles* suelen calcularse por referencia al coste medio ponderado del capital (WACC) o sus componentes (coste del capital y coste de la deuda). La selección de la tasa de descuento adecuada dependerá de la naturaleza y el riesgo del activo subyacente.

7.5 Puede solicitarse al valorador que tenga en cuenta los *intangibles* en un contexto de licencias, por ejemplo, la concesión de licencias dentro o fuera de la tecnología o de las patentes. Gran parte de lo que queda tratado en esta OBPVA tiene relevancia a la hora de estimar una tasa de regalías adecuada o métricas financieras similares. En la práctica, la tasa se calcula tomando como referencia alguno o la totalidad de los siguientes elementos:

- las licencias existentes para los intangibles (datos internos/externos)
- las normas del sector en materia de licencias para activos similares
- técnica de asignación para obtener los beneficios económicos pertinentes por la utilización del activo, por ejemplo de inventos patentados (en ocasiones llamada beneficios disponibles)
- práctica de concesión de licencias.

7.6 La estimación de licencias examina cuestiones específicas tales como (y de manera no limitativa):

- cómo se negociaron otras licencias pertinentes
- *intangibles* y apoyo
- duración del contrato de licencia
- exclusividad

- condiciones especiales para acuerdos especiales
- geografía
- sector en el que se otorgó la licencia a los *intangibles*
- cualquier relación especial.

7.7 Incluso si la práctica anterior en materia de licencias es comparable, solo puede proporcionar un punto de referencia. Los intangibles, por su naturaleza, son únicos. El uso de tasas de regalías similares o comparables puede exigir algún ajuste para reflejar el carácter único o específico del *intangible* valorado.

7.8 Podría tener que considerarse el beneficio de la amortización fiscal, lo cual se explica en la NIV 210 Intangibles.

8 Informes

8.1 El valorador **debe** redactar un informe que cumpla con las condiciones mínimas establecidas en la [DBPV 6](#). Por lo general, el informe consta de una breve sección introductoria o resumen ejecutivo que define el encargo, resume la conclusión y expone la información pormenorizada del informe. La estructura debería ir de lo general a lo específico, ofreciendo así un flujo lógico de datos y análisis en el que tengan cabida todas las consideraciones necesarias, para llegar a las conclusiones de la *valoración*.

8.2 La mayoría de las situaciones conforman secciones principales de la siguiente manera, aunque no necesariamente en este orden:

- Introducción
- finalidad y *base de valor*
- *fecha de valoración*
- *supuestos y supuestos especiales*
- objeto de la *valoración*
- descripción e historia de los activos, y la entidad de negocio en la que han sido utilizados
- contabilidad y políticas contables
- análisis de *estados financieros*, en su caso
- análisis del plan de negocios y de comercialización, y perspectivas
- resultados de la búsqueda de transacciones comparativas si se utiliza el *enfoque de mercado*
- sector en el que se emplea el activo
- contexto y entorno económico, rendimientos y evaluación del riesgo
- métodos de *valoración* y conclusión
- advertencias, declaraciones de limitación de responsabilidad y limitaciones.

8.3 Algunos informes contarán con una sección independiente que incluya un análisis general de la metodología de *valoración*, que a menudo sigue a la introducción. Si los datos de índole nacional, regional y económica son importantes para la empresa y los activos, se puede dedicar una sección propia a cada uno de ellos.

8.4 Cuando proceda, la información, o las fuentes de la misma, deberían ser identificadas, ya sea en el cuerpo del informe o en los apéndices. Cuando el informe sea el de un experto exigido en un litigio, debe cumplir con los requisitos que establezca la jurisdicción local y **debe** por tanto contener todas las divulgaciones de información pertinentes, incluida la declaración acerca de las cualificaciones del experto y la declaración jurada ([DBPV 6](#)).

9 Confidencialidad

9.1 La información relativa a muchos *intangibles* será de carácter confidencial. Los valoradores deberían hacer todo lo que esté a su alcance para preservar dicho carácter confidencial y, más en concreto, en relación con la información obtenida con respecto a activos comparables. Cuando así lo exija el cliente, el valorador de *intangibles* cumplirá con todas las solicitudes de suscribir acuerdos de confidencialidad o acuerdos similares.

OBPVA 7 Valoración de arte y antigüedades

1 Introducción y ámbito

1.1 Es fundamental aclarar la *finalidad de la valoración*, el cual determinará la *base de valor* que habrá que utilizar. Véase la [DBPV 1](#).

1.2 Esta guía proporciona comentarios adicionales sobre la aplicación de las NIV y las DBPV 1–6 en relación con «arte y antigüedades», siendo estos activos o estas obligaciones señalados en el siguiente punto 1.3.

1.3 A los efectos de esta OBPVA, arte y antigüedades (el término «*bienes personales*» se utiliza también para referirse al arte y las antigüedades) significa aquellos activos o aquellas obligaciones que no están permanentemente unidos a terrenos o bienes inmuebles, con la excepción de los murales y el arte públicos. Además:

- incluyendo, sin ánimo limitativo, artes decorativas, antigüedades, pinturas, piedras preciosas y joyería, artículos de colección, accesorios y mobiliario, tokens no fungibles (NFT), así como otros contenidos generales
- excluyendo accesorios y enseres comerciales, *planta, maquinaria y equipos* del inmueble (que se contemplan por separado en [OBPVA 5](#)), negocios o derechos inherentes a negocios (que se contemplan por separado en [OBPVA 3](#)).

1.4 Las *valoraciones* de arte y antigüedades pueden surgir en muchos contextos diferentes y para una gran variedad de finalidades que pueden incluir, pero no se limitan a:

- cobertura de seguro
- daños o pérdidas ocasionadas por fuego, agua o por otras causas
- fiscalidad (contribuciones a obras benéficas, impuesto sobre donaciones, impuesto sobre el patrimonio, pérdidas en accidentes)
- presentación de informes financieros
- transacciones de negocios
- pleitos, incluidos los alegatos de fraude
- planificación del patrimonio, distribución equitativa y sucesiones
- acuerdos prenupciales
- disolución del matrimonio
- disolución del negocio

- asesoramiento sobre la adquisición o disposición de los bienes para inversión o uso personal
- garantía del préstamo
- quiebra
- *valoración* del inventario.

1.5 Esta lista no es definitiva y admite variaciones nacionales o regionales. Los requisitos legales de una jurisdicción determinada tendrán carácter prioritario. Esto podrá ser así en los casos en que las *valoraciones* se preparen para la evaluación de las obligaciones tributarias, incluidas las derivadas de la legalización de herencia o a efectos contables.

2 Condiciones de contratación

2.1 A la hora de acordar las *condiciones de contratación*, el valorador debería asesorar al cliente acerca de las posibles repercusiones que cualesquiera otras cuestiones pertinentes puedan tener sobre el valor como la procedencia del activo, las restricciones legales, la autenticidad y la incidencia de grupos de activos que están siendo valorados como un conjunto y no de forma individual. El lenguaje **debe** ser claro, preciso y sin ambigüedades, de acuerdo con la [DBPV 1](#).

3 Identificación del mercado

3.1 Las *valoraciones* se basan en una comprensión del mercado en el que tiene lugar la *valoración*. Los valoradores deberían evaluar la naturaleza y el estado del mercado que proporciona el contexto para llevar a cabo sus comprobaciones y conclusiones sobre el valor. Algunas de las consideraciones que el valorador debería tener en cuenta son el nivel de la actividad, de la confianza y de las tendencias del mercado. Los valoradores también deberían tener en cuenta la situación jurídica y reglamentaria del bien objeto en cuestión, así como cualquier propuesta o implicación que pudiera influir en el comportamiento de los participantes del mercado.

3.2 Los valoradores de arte y antigüedades deberían reconocer que existen diferentes segmentos de mercado para un activo particular, cada uno de los cuales podría generar sus niveles de precio específicos. En concreto, un activo puede tener un valor diferente en el nivel del comercio al por mayor, en el nivel del comercio al por menor o donde el comercio sea por subasta. El valorador **debe** identificar el segmento de mercado pertinente para el activo que se va a valorar, la *finalidad de la valoración* y la identidad de los usuarios previstos. Pese a que el *valor de mercado* suele definirse como el mejor precio posible en el mercado abierto, el valorador debería tener en cuenta si está restringido el acceso del propietario a dicho mercado. Cualquier limitación del acceso de mercado debería explicarse de manera clara en el informe de *valoración* y las *condiciones de contratación*. Esta información influirá en el enfoque de *valoración* y en la *base de valor* adoptada. Por ejemplo, con respecto a las *valoraciones* para finalidades de seguros, la *base de valor* que hay que determinar se definirá normalmente en la política, mientras que en el caso de las *valoraciones* para finalidades

judiciales, las Normas Internacionales del Libro Rojo pueden no ser aplicables (véase la [NP 1 sección 5](#)).

3.3 A la hora de identificar el mercado, los valoradores de arte y antigüedades deberían ser conscientes de que el método de venta podría incidir en el precio de venta resultante. No obstante, los valoradores no deberían olvidar que la calidad de la información, así como asuntos como las comisiones y costes de venta asociados a la compra deberían tenerse en cuenta.

3.4 En lo que respecta a arte y antigüedades, a menudo se mantienen grupos de activos como colecciones que, si se dividen, pueden valer significativamente más o menos por artículo que cuando se mantenían de forma colectiva. El valorador tendrá que evaluar si la tenencia colectiva de estos activos incide de algún modo en su *valoración* y, en consecuencia, asesorar al cliente.

4 Inspección, investigación y análisis

4.1 Los valoradores de arte y antigüedades deberían:

- recabar, verificar y analizar datos pertinentes sobre ventas
- investigar y valorar condiciones económicas y de mercado pertinentes y
- tener en cuenta toda información adicional relacionada que conduzca a conclusiones de valor realistas y creíbles.

[La DBPV 4](#) establece los requisitos para realizar las comprobaciones.

4.2 Los valoradores de arte y antigüedades deberían ser conscientes de que el grado de fiabilidad de los datos de ventas anteriores puede ser limitado y deberían evaluar la fiabilidad de los datos empleados para respaldar sus análisis. Deberían documentar las fuentes de información empleadas en el análisis.

4.3 El valorador debería tener en cuenta cualquier limitación o condición que ponga trabas a la *inspección*, a la investigación o al análisis. En caso de que existan tales limitaciones, es posible que el valorador deba establecer *supuestos/supuestos especiales*. La [DBPV 2](#) establece los requisitos relativos a los *supuestos* y a los *supuestos especiales*. Los *supuestos* establecidos **deben** comentarse y acordarse con el cliente antes de concluir la *valoración*, así como documentarse claramente tanto en las *condiciones de contratación* como en el informe.

4.4 El valorador debería considerar los datos económicos y de mercado, tales como la oferta y la demanda en el mercado y los movimientos que tienen lugar en él. Cuando exista un grado de incertidumbre con respecto a la información empleada o al estado del mercado, el valorador debería consultar la [DBPV 6](#).

4.5 El valorador debería garantizar que se haya cumplido la *due diligence*, en la medida en que resulte oportuno, con respecto a la determinación de la procedencia del artículo que se va a valorar, ya que este extremo podría incidir de forma importante en el valor. Determinar la procedencia puede implicar, además de conocimientos especializados sobre el campo en

cuestión, un examen forense o investigación de archivos. Para la due diligence, es necesaria la procedencia. El valorador debería consultar al cliente para decidir el nivel de comprobación que debería practicarse y cualquier implicación que esto podría tener en relación con los honorarios o la realización de un trabajo por parte de *terceros* para poder facilitar una *valoración*.

4.6 Cuando el valorador deba consultar a otros expertos y/o profesionales en la medida en que ello sea necesario a los *efectos de la valoración*, tiene el deber inherente de cerciorarse de que el experto o profesional está adecuadamente capacitado para ofrecer asesoramiento y que los servicios se prestan de manera competente.

5 Enfoques de valoración y sus aplicaciones

5.1 Los tres enfoques para obtener el *valor de mercado* (tal y como se define en la NIV 103, párrafo 10.01) de arte y antigüedades son:

- a** el enfoque de comparación de mercado
- b** el *enfoque de coste de reposición* y
- c** el *enfoque de rentas*.

El enfoque de comparación de mercado

5.2 Este enfoque de valoración proporciona una aproximación del valor del bien personal comparando el activo en cuestión con la venta de activos similares para los que se dispone de datos relativos a las ventas. Este es el enfoque más frecuentemente empleado en la *valoración* de arte y antigüedades. Cuando el valorador emplee este enfoque, debería extremar las precauciones a la hora de analizar los datos de ventas comparables apropiados, de conformidad con la sección 4 anterior. Si es posible calcular el valor consultando artículos comparables, normalmente será el enfoque preferente.

El enfoque de coste de reposición

5.3 Este enfoque de valoración proporciona una aproximación del valor del bien personal en base a los costes actuales estimados para reproducir o crear un bien personal de igual calidad, potencial/capacidad de servicio, utilidad y comerciabilidad. Este enfoque incluye la sustitución por una copia y sustitución por otros medios tales como un facsímil. Una copia es un término genérico que se utiliza cuando el artículo original se reproduce de una forma tan parecida como sea posible al original en cuanto a su naturaleza, calidad, edad de los materiales y técnica de producción. Si la copia la realiza el artista original, se denomina réplica. Un facsímil es una copia exacta del objeto original, creada con materiales de una naturaleza, calidad y edad similares, utilizando técnicas o métodos de o fabricación de la época original. Todos estos métodos (esto es, la copia, la réplica y el facsímil) se utilizan normalmente y únicamente a efectos de las compañías de seguros, cuando no es viable establecer el valor usando otro método.

5.4 A la hora de aplicar el *enfoque de coste de reposición*, el valorador debería analizar los datos de costes pertinentes y apropiados para estimar el coste de sustitución. El valorador debería saber que el modo de reproducción (copia, réplica o facsímil) influirá de manera importante en el valor resultante y ajustar su *valoración* como corresponda.

el enfoque de rentas

5.5 Este enfoque de valoración proporciona una aproximación del valor del bien personal calculando los beneficios monetarios previstos (tales como un flujo de ingresos) para el activo en cuestión. A la hora de aplicar este enfoque, el valorador debería analizar los datos pertinentes y apropiados para estimar, de forma fiable, los ingresos en el mercado en el que se ubica el bien personal. Los valoradores deberían basar sus proyecciones de beneficios monetarios en un análisis de datos, tendencias y factores competitivos tanto pasados como presentes. Este método también resulta relevante cuando se trata de un *bien inmueble* histórico que incluye obras de arte, como frescos, en cuyo caso debería considerarse el valor del conjunto del inmueble y de cada uno de sus componentes. En esos casos, los valoradores deberían determinar si integrar o separar los valores basándose en la interdependencia del arte y el inmueble, las protecciones legales y las condiciones de mercado.

5.6 En todos los enfoques, el valorador debería usar un razonamiento prudente y bien informado para consolidar los datos recabados y el su análisis en una conclusión de valor lógica.

5.7 Todas las conclusiones de *valoración* deberían basarse, en términos razonables, en las pruebas adecuadas, incluidas las relativas a la procedencia, y quedar justificadas por las mismas. Si se ha utilizado más de un enfoque de *valoración* en el análisis, el valorador debería incluir ambos y conciliar los resultados.

5.8 RICS no dicta qué métodos debería emplear el valorador. No obstante, el valorador debería estar en posición de justificar los motivos por los que ha adoptado un enfoque o método determinado.

Otras consideraciones de valoración

5.9 Al margen de las exigencias que establece la [DBPV 6](#), la investigación y el análisis que lleve a cabo el valorador deberían contemplar:

- la legibilidad de la comunicación con el cliente y otros usuarios previstos. El valorador debería tener en cuenta el hecho de que los conocimientos que los clientes tengan en materia de *valoraciones* puede variar y, por ello, debería comunicar la información de forma que pueda ser entendida por todos los usuarios previstos del informe.
- el interés objeto de valoración (pueden darse situaciones en las que el interés inherente a arte y antigüedades que van a valorarse esté compartido con otros, y en tales casos, debería especificarse claramente)
- las características necesarias para establecer la identidad del bien personal (incluyendo, sin ánimo limitativo, el artista o creador, el material o medio, tamaño, título, origen, estilo,

la antigüedad, procedencia o historia, condición, examen forense, las exposiciones previas del bien y las citas recogidas en obras literarias)

- la *base de valor* que va a adoptarse (por ejemplo, *valor de mercado*, valor de reposición, etc.) y la fuente de la definición para ese valor
- cualquier condición especial del encargo, así como los requisitos legales, normativos o reglamentarios
- restricciones, gravámenes, arrendamientos, pactos, contratos, o cualquier otro elemento que pueda incidir en la *valoración* o titularidad de las artes y antigüedades que haya que valorar
- la medida en que la información proporcionada por *terceros* puede utilizarse y verificarse
- la relación del bien con cualquier bien inmueble o *intangibles* que pueden repercutir en la *valoración* del bien personal
- la importancia de los activos individuales en una instrucción que abarca varios objetos con una amplia gama de valores
- análisis de ventas anteriores del bien o de bienes comparables similares objeto de valoración, si procede
- la medida en que las condiciones actuales del mercado y la economía afectan al nivel de certeza de la conclusión de la *valoración*.

6 Informes

6.1 Al concluir una *valoración* basada en *supuestos* o *supuestos especiales* (como cuando se determina un valor total —véase [DBPV 2, sección 9 y sección 10](#)), la repercusión que, en su caso, hayan tenido sobre el valor debería quedar expresamente señalada.

6.2 El valorador **debe** cumplir con las exigencias mínimas que se enuncian en la [DBPV 6](#), así como incorporar todas las consideraciones de *valoración* indicadas en el párrafo 5.9. Asimismo, cuando el valorador haya consultado a expertos y/o profesionales individuales o *empresas* en el proceso de preparación de la *valoración*, debería identificar, en cada caso, las fuentes, así como sus credenciales y reconocer la naturaleza de sus aportaciones (véase el [párrafo 4.6](#)).

6.3 El nivel de detalle del informe de *valoración* debería reflejar, de manera adecuada, las necesidades del cliente y de los usuarios previstos, la naturaleza del bien personal y el uso previsto de la *valoración*. Todos los usuarios previstos del informe deberían poder ser capaces de entender la terminología empleada en el mismo.

6.4 El valorador debería indicar las limitaciones o condiciones relativas a la *inspección*, investigación o al análisis, y explicar cómo estas han incidido en las conclusiones del valorador.

6.5 La *finalidad de la valoración* (por ejemplo, la distribución equitativa), la *base de valor* (por ejemplo, el *valor de mercado*) y el mercado (por ejemplo, una subasta) en el que está

previsto que se produzca la transacción (hipotética o real) deberían establecerse claramente en el informe.

6.6 El valorador debería informar, si es necesario, de que la conclusión cumple con los requisitos especiales del cliente, con las normativas reglamentarias o con la legislación pertinente.

6.7 El valorador debería resumir las investigaciones realizadas y los datos empleados en el análisis. El valorador debería declarar los enfoques de *valoración* que ha usado (es decir, de mercado, de rentas o de coste de reposición), así como las razones que le han llevado a hacerlo. El valorador debería también señalar por qué se tuvieron en cuenta otros enfoques que finalmente fueron rechazados. Si se emplearon varios enfoques en el análisis, deberían detallarse en el informe y deberían asimismo incluirse una conciliación de los resultados.

6.8 Al concluir una *valoración* basada en *supuestos* o *supuestos especiales* (como cuando se determina un valor total —véase [DBPV 2, sección 9 y sección 10](#)), debería quedar expresamente señalada la repercusión que, en su caso, hayan tenido sobre el valor. En particular, si el valorador ha sido incapaz de determinar plenamente la procedencia con total certeza, debería hacerse constar tal circunstancia en el informe, junto con cualquier *supuesto* que se haya adoptado.

6.9 El valorador debería comentar cualquier problema que afecte al grado de certeza de la *valoración*. El alcance del comentario variará en función de la *finalidad que deba cumplir la valoración* y del conocimiento que tenga el usuario.

6.10 El empleo de fotografías debería ser apropiado y producirse cuando así lo requiera el encargo. Si las fotografías hubieran sufrido alguna alteración, esta debería señalarse.

OBPVA 8 Valoración de los intereses inherentes a los bienes inmuebles

1 Inspección

1.1 Las secciones 1 y 2 abordan las *inspecciones* y comprobaciones de *bienes inmuebles*, más específicamente aquellos casos en que los activos que han de valorarse son derechos de propiedad, control, uso u ocupación de terrenos y bienes inmuebles.

1.2 Muchos aspectos pueden repercutir o repercutirán en el valor del interés en cuestión, tal y como lo percibe el mercado, y estos aspectos en ocasiones podrán descubrirse únicamente a través de una *inspección* del inmueble. Entre ellas:

- a** las características de la localidad y de las zonas colindantes, así como las comunicaciones existentes y los servicios y las instalaciones disponibles que afecten al valor del inmueble
- b** las características del inmueble y su uso, incluyen:
 - i** las dimensiones, áreas y usos de los elementos constituyentes
 - ii** la antigüedad, construcción y naturaleza de los edificios o estructuras, incluidos los materiales de construcción
 - iii** la accesibilidad para ocupantes y visitantes
 - iv** las instalaciones, el equipamiento y los servicios
 - v** los enseres, los accesorios y las mejoras
 - vi** *la planta, la maquinaria y los equipos* que normalmente forman parte integrante del edificio (véase también la [OBPVA 5](#))
 - vii** el estado aparente de conservación y mantenimiento
 - viii** los materiales peligrosos mantenidos en el inmueble, tales como (sin ánimo limitativo) los elementos regulados, entre ellos: productos químicos, sustancias radioactivas, materiales explosivos, amianto, sustancias que merman el ozono, aceites, etc. o actividades reguladas como la actividad de gestión de residuos.
- c** las características del emplazamiento, incluyendo el estado del terreno, las condiciones del suelo y los atributos que generan productividad, cuando proceda. Incluyendo además:

- i peligros naturales tales como la inestabilidad del terreno, la minería o la extracción de minerales y el riesgo de inundación de todos los mecanismos, incluyendo fuentes pluviales y fluviales
- ii peligros no naturales tales como contaminación del terreno en aquellos casos en los que las sustancias estén en, sobre o debajo de la tierra y sean consecuencia de usos históricos o actuales (véase también el apartado (b) anterior).
- d el potencial de desarrollo o remodelación, y cualquier restricción física sobre un futuro desarrollo o ampliación, si procede.

1.3 Otros asuntos sobre los que se puede adquirir información relevante durante la *inspección*, o consultas posteriores surgidas a raíz de la misma, pueden ser:

- a mejoras realizadas a inmuebles en alquiler: a la hora de valorar arrendamientos y procesos de reversión, si el inmueble incluido en el alquiler original ha sido posteriormente modificado o mejorado, conviene determinar cuidadosamente la finalidad de la valoración, el cual puede no equivaler exactamente a lo que se ve y se mide en el suelo. Si el valorador no pudiera inspeccionar el arrendamiento o si debido a la inexistencia de licencias documentadas no pudiera confirmar el alcance de las alteraciones o mejoras, debería proceder en base a los *supuestos* indicados
- b controles sobre la planificación urbanística (zonificación): los controles y la necesidad de obtener licencias o permisos para un uso incrementado o alterado, incluido el desarrollo, difieren entre los distintos países o estados, y el alcance de las consultas que deban realizarse en cada caso vendrá determinado por el conocimiento que tenga el valorador del mercado en cuestión, por la naturaleza y extensión del inmueble y por la *finalidad de la valoración*
- c cuando sea necesario, la información relativa a los gastos sustanciales y a los costes de funcionamiento, así como el porcentaje que se puede recuperar del ocupante. La eficiencia energética y las emisiones de carbono pueden estar entre los distintos factores relevantes a la hora de considerar los problemas de *sostenibilidad* y *ESG* (véase la [sección 3](#) a continuación).

1.4 El grado en el que un valorador considere y preste asesoramiento en materia de *valoraciones* en relación con las cuestiones anteriores está sujeto a que sea competente y tenga experiencia para ello. Cualquier limitación pertinente **debe** hacerse constar en las *condiciones de contratación*, los *registros de valoración* y el *informe*. También debería consultarse el punto 2.3.

2 Comprobaciones y supuestos

2.1 Introducción

2.1.1 Los siguientes aspectos son comunes a muchas *valoraciones* de *bienes inmuebles*, y a menudo plantean dudas sobre qué grado de comprobación resulta adecuado o sobre

la naturaleza de los *supuestos* que pueden establecerse de forma válida. La información orientativa expuesta a continuación no puede englobar todas las circunstancias; el conocimiento, experiencia y buen juicio del valorador siempre han de guiar los encargos individuales, y en algunos casos se habrán establecido, debatido o acordado limitaciones adecuadas con el cliente como parte de las *condiciones de contratación*. Del mismo modo, la relevancia y adecuación de los *supuestos* solo pueden juzgarse caso por caso, por lo que lo que sigue no es, en modo alguno, prescriptivo.

2.2 Derecho de propiedad

2.2.1 El valorador **debe** tener información sobre los datos esenciales del interés que se va a valorar. Esta información puede ser de una o varias formas, tales como sin ánimo limitativo una sinopsis facilitada por el cliente o por un *tercero*; copias de los documentos pertinentes; o un informe actual detallado sobre el derecho de propiedad realizado por los abogados del cliente.

2.2.2 El valorador **debe** declarar qué información ha utilizado y, según proceda, qué *supuestos* ha establecido. Por ejemplo, si un documento de arrendamiento no está disponible, el valorador podrá necesitar establecer el *supuesto* de que las condiciones estipuladas y declaradas son las del contrato de arrendamiento real. No obstante, si se ha aportado un documento que certifique el derecho de propiedad, el valorador podrá confiar, en la medida en que sea razonable, en la veracidad de esta información; sin embargo, esta es una cuestión que han de dilucidar los abogados, y cuando sea necesario, el valorador podrá indicar específicamente que los asesores jurídicos del cliente deben verificar la situación. El valorador no preverá asumir la responsabilidad derivada de la interpretación fiel del derecho de propiedad del inmueble o activo del cliente.

2.3 Estado y construcción de bienes inmuebles

2.3.1 Aunque sea competente para ello, un valorador normalmente no emprenderá una inspección técnica (survey) de una edificación al objeto de establecer el estado de los desperfectos o del deterioro de cualquier edificio o la información relacionada con los materiales de construcción. Sin embargo, el valorador incurriría asimismo en error si ignorase desperfectos obvios existentes que afectasen al valor, a menos que se haya pactado el establecimiento de un *supuesto especial* a este respecto. El valorador debería, por tanto, señalar claramente que la *inspección* no será una inspección técnica (survey) completa de la edificación. Además, **debe** definir los límites que han de aplicarse a la responsabilidad del valorador de investigar y comentar sobre la estructura, los materiales de construcción o sobre cualquier desperfecto de la edificación. También debería dejar constancia, según proceda, de que se establecerá el *supuesto* de que los bienes inmuebles están en buen estado, salvo cualquier defecto (menor) detallado específicamente.

2.4 Servicios

2.4.1 La presencia y eficacia de los servicios de un edificio y cualquier *planta, maquinaria y equipos* anejos a menudo incidirán de forma significativa en el valor. No obstante, la

realización de una comprobación exhaustiva se encuentra normalmente fuera del ámbito de la *valoración*. El valorador tendrá que establecer de qué fuentes de información dispone y la medida en que las mismas se consideran fiables para la realización de la *valoración*. La práctica habitual consiste en convenir el *supuesto* de que los servicios y los controles y programas informáticos asociados funcionan debidamente y no presentan averías.

2.5 Planeamiento urbanístico (zonificación)

2.5.1 Ante cualquier duda, el valorador puede tener que establecer si el inmueble cuenta con las autorizaciones legales necesarias para los bienes inmuebles y los usos actuales, o indicar que se debería realizar una verificación, y si existen políticas o propuestas de las autoridades legales que pudieran repercutir positiva o negativamente en el valor. A menudo esta información estará fácilmente disponible, pero en ocasiones pueden surgir demoras o generarse gastos a la hora de obtener la información definitiva. El valorador debería, entre otras cosas, indicar cuáles son las comprobaciones que se proponen o qué *supuestos* se establecerán, cuando no sea viable verificar la información dentro del contexto de la *valoración*.

3 Asuntos de sostenibilidad y medioambientales, sociales y de gobernanza (ESG)

3.1 Introducción

3.1.1 Las limitaciones posibles o reales para el uso y disfrute del inmueble provocadas por los factores de *sostenibilidad* y medioambientales pueden derivarse de causas naturales (como inundaciones, tormentas graves e incendios incontrolados), de causas no naturales (como la contaminación) o, a veces, de la combinación de los dos (como un hundimiento provocado por la extracción histórica de minerales). También pueden existir factores de *sostenibilidad* y medioambientales más allá de los que son físicos directamente, como las emisiones de carbono. Los factores medioambientales solo representan uno de los pilares de *ESG*; en la [sección 3.6](#) siguiente se incluyen orientaciones sobre los elementos sociales y de gobernanza. Al considerar cada uno de los tres pilares, puede que sea necesario consultar a otros grupos de interés tales como, sin ánimo limitativo, el cliente, los ocupantes y los agentes de gestión.

3.1.2 A pesar de la considerable variedad de circunstancias, la cuestión clave es siempre en qué medida los factores identificados afectan al valor. Debería tenerse especial cuidado a la hora de analizar o comentar factores de *ESG*, ya que los valoradores pueden no tener el conocimiento especializado y la experiencia necesaria. Un ejemplo cada vez más frecuente en todo el mundo es el cálculo del gasto de capital necesario para cumplir los requisitos de descarbonización y eficiencia energética que imponen el mercado y la normativa para una fecha objetivo concreta. En los casos concretos, el valorador puede recomendar nuevas investigaciones u obtener nuevo asesoramiento de especialistas o expertos en relación con esos asuntos.

3.2 Limitaciones medioambientales naturales

3.2.1 Algunos inmuebles pueden verse afectados por factores medioambientales que son una característica inherente del propio inmueble o de la zona circundante, y que tienen consecuencias para el valor del interés sobre la propiedad. Entre los ejemplos se incluyen problemas relacionados con la estabilidad del suelo (como la arcilla hinchada o en retroceso, hundimientos como consecuencia de extracción de mineral histórica o actual, etc.) y el riesgo de inundaciones por cualquier mecanismo. Las medidas de protección por resistencia pueden reducir las consecuencias de este factor.

3.2.2 Aunque unos comentarios detallados sobre los riesgos y los efectos pueden estar fuera del alcance del conocimiento y la experiencia directa del valorador, la presencia, o posible presencia, de estos factores es algo que se suele poder establecer en el transcurso de una *inspección de valoración* a través de consultas normales o del conocimiento local. No solo hay que tener en cuenta el riesgo de que ocurra un hecho en particular, sino también sus numerosas consecuencias. Por ejemplo, si el inmueble propiedad ha sufrido eventos recientes como una inundación, esto podría afectar a la disponibilidad de la cobertura de seguros, lo que, si fuese material, debería reflejarse en la *valoración*.

3.2.3 El valorador debería tener cuidado al establecer los límites que se van a aplicar al alcance de las comprobaciones y los *supuestos* que se van a asumir en relación con los asuntos medioambientales, y debería indicar cualquier fuente de información en la que se base.

3.3 Limitaciones no naturales (contaminación y sustancias peligrosas)

3.3.1 Un valorador puede no ser competente para asesorar sobre la naturaleza de los riesgos de contaminación o las sustancias peligrosas, o sobre cualquier coste que tenga que ver con su eliminación. Sin embargo, un valorador que tenga experiencia previa sobre la localidad y sobre el tipo de propiedad que se va a valorar puede comentar sobre el potencial de contaminación que produce y las consecuencias que podría tener sobre el valor y su comerciabilidad.

3.3.2 La naturaleza y los riesgos, naturalmente, pueden ser atribuibles directamente al uso de la propiedad en sí misma. Por ejemplo, varias empresas dependen de actividades que implican el uso de sustancias peligrosas o realizan actividades de gestión de residuos que se pueden entender como incómodas para *terceros*. Aunque los comentarios detallados sobre estos efectos pueden estar fuera del alcance de la experiencia del valorador, su presencia, o su posible presencia, es algo que se suele poder establecer en el transcurso de una *inspección de valoración* a través de entrevistas normales o del conocimiento local.

3.3.3 El valorador debería establecer los límites de las comprobaciones que se van a realizar e indicar las fuentes de información o los *supuestos* en las que se va a basar.

3.4 Transición y riesgo de obsolescencia

3.4.1 El Acuerdo de París es un tratado internacional jurídicamente vinculante sobre el cambio climático adoptado por 196 partes de todo el mundo. Su objetivo es limitar el calentamiento global muy por debajo de los 2 grados Celsius, preferiblemente a 1,5, en comparación con los niveles preindustriales. Muchos países de todo el mundo han adoptado una normativa y una legislación adicionales para lograr esta transición y, por consiguiente, es un factor que se tiene en cuenta en muchas decisiones de mercado y en la concesión de préstamos, la inversión y la presentación de informes financieros.

3.4.2 La importancia del riesgo de transición para los grupos de interés del mercado implica que cada vez más soliciten que se elaboren modelos explícitos al respecto. Puede ser en términos de gasto de capital previsto y de costes e ingresos de explotación necesarios para cumplir los objetivos normativos o de mercado. Los valoradores desempeñan un papel clave en este proceso, incluidos los requisitos de *ESG* explícitos en la [DBPV 1](#), [DBPV 4](#) y [DBPV 6](#). Sin embargo, los valoradores pueden no cuenten con los conocimientos especializados necesarios para proporcionar, evaluar o comentar la fiabilidad de los modelos del riesgo de transición como parte de una *valoración* y **no deben** hacerlo si carecen de la experiencia o competencia necesaria.

3.4.3 Por riesgo de obsolescencia por carbonización se entienden las posibles amortizaciones como consecuencia de las repercusiones directas del cambio climático y las devaluaciones relacionadas con la transición a una «economía de bajas emisiones de carbono» (definición del CRREM). Un análisis de riesgo de obsolescencia por carbonización pone de relieve el momento en el que un activo queda obsoleto si no se interviene para favorecer la descarbonización. Entender esto permite elegir una vía de descarbonización adecuada y los participantes del mercado suelen estar interesados en las repercusiones a corto, medio y largo plazo de esto en el valor. Los valoradores **deben** ser de nuevo cautelosos en su función a la hora de respaldar cualquier análisis de riesgo de obsolescencia por carbonización o de comentar las repercusiones sobre el valor en este contexto, que es un ámbito especializado.

3.4.4 El riesgo de transición también puede considerarse mediante el uso apropiado de *supuestos especiales*. Por ejemplo, podría resultar adecuado considerar el activo inmobiliario tanto en su estado actual como con un *supuesto especial*, suponiendo que se cumplan plenamente los requisitos normativos relacionados con la eficiencia energética. Los *supuestos especiales* solo pueden establecerse si, en términos razonables, pueden considerarse realistas, pertinentes y válidos en relación con las circunstancias concretas de la *valoración* ([DBPV 2](#)) y **deben** acordarse de forma expresa y confirmarse por escrito al cliente antes de emitir el informe (véase la [DBPV 1](#)).

3.4.5 Los planes de transición de un propietario u ocupante concreto pueden no reflejar el mercado y cualquier consideración de transición debería ser apropiada para las *bases de valor* adoptadas.

3.5 Circularidad

3.5.1 La circularidad es un proceso que tiene en cuenta el potencial de recuperación, reutilización y reciclaje de los elementos siguiendo los principios de la economía circular. Una economía circular es aquella que es restaurativa y regenerativa por diseño y que tiene como objetivo conseguir que los productos, componentes y materiales mantengan su máxima utilidad y valor en todo momento, distinguiendo entre ciclos técnicos y biológicos (estas definiciones se extraen de la publicación de RICS [Whole life carbon assessment for the built environment](#)).

3.5.2 En muchos casos, la circularidad puede no formar parte de forma explícita de las consideraciones de *valoración*. Sin embargo, algunas *valoraciones* especializadas, en particular las realizadas con respecto al desarrollo, pueden incluir la consideración explícita de circularidad, que solo **debe** tenerse en cuenta de conformidad con la [DBPV 1](#), incluido el [apartado 3.2\(s\)](#), y ser realizadas únicamente por profesionales competentes y con la debida experiencia. Se trata de un ámbito muy especializado y suele necesitar datos y conocimientos especializados, tales como la inspección técnica (survey) de una edificación y la consultoría en materia de costes, que pueden trascender los conocimientos del valorador.

3.5.3 La circularidad en el contexto de la *valoración* puede (cuando sea relevante, apropiado y forme parte de las *condiciones de contratación*) englobar la consideración del valor residual de los productos y materiales que componen un edificio por parte de (o con la ayuda de) uno o varios especialistas con el nivel necesario de experiencia y competencia. Puede requerir la consideración de una serie de cuestiones tales como, sin ánimo limitativo, el mantenimiento continuo, la deconstrucción, la rehabilitación, el recalibrado y la nueva certificación tras el uso inicial. Aquellos valoradores encargados de realizar *valoraciones* que tengan en cuenta la circularidad deberían investigar, registrar y considerar adecuadamente los datos relativos a los materiales de construcción.

3.6 Consideraciones sociales y de gobernanza

3.6.1 El aspecto medioambiental de los factores *ESG* es generalmente el factor considerado de manera más explícita en la *valoración* de los derechos inherentes a bienes inmuebles, ya que suele ser el más visible, medible y transparente en términos de impacto físico y de mercado. La normativa medioambiental también suele ser la más avanzada en cuanto a los factores *ESG*.

3.6.2 Por primera vez, la NIV 104 incluye un apéndice de datos y aportaciones que establece de manera explícita ejemplos de factores sociales y de gobernanza, así como medioambientales. Este es un punto de partida útil, aunque debería tenerse en cuenta que esta sección de las NIV abarca todos los tipos de activos (incluyendo negocios e instrumentos financieros) y *bases de valor* (incluidos los cálculos de la *valía*), por lo que algunos factores pueden no ser pertinentes, por ejemplo, para una *valoración* de mercado de bienes inmuebles.

3.6.3 El párrafo 3.7.4 siguiente se refiere a varios factores *ESG* no medioambientales, tales como la ubicación, la movilidad y la conectividad. Dichos factores suelen poner de manifiesto la calidad y usabilidad general de un activo, que también son factores que pueden tenerse en cuenta en una *valoración* de bienes inmuebles. Esto es diferente del valor general de ventajas más generales para la comunidad o la sociedad (denominadas en ocasiones valor social), que no necesariamente se observarían dentro de una *valoración* de mercado de un activo o una obligación particular. Las consideraciones en cuanto a valor social suelen ser un área especializada dentro de la planificación urbanística, el desarrollo y la reutilización de derechos inherentes a bienes inmuebles y pueden requerir más conocimientos especializados.

3.6.4 El trabajo llevado a cabo por los miembros de RICS y las *empresas reguladas por RICS* se realiza dentro de un marco de gobernanza obligatorio que se alinea con las consideraciones en materia de *ESG*. Las consideraciones éticas y sobre gobernanza constituyen la parte central de estas normas ([NP 1](#) y [NP 2](#)) y las [Normas de Conducta de RICS](#). La aplicación de las normas de RICS contribuye a una mejor gobernanza al aumentar la transparencia, la rendición de cuentas y la objetividad adecuada. RICS elabora otras normas profesionales obligatorias específicas que contribuyen al seguimiento y la aplicación de una buena gobernanza, como la publicación de RICS [Countering bribery and corruption, money laundering and terrorist financing](#) y los [Conflictos de interés](#) de RICS. Una referencia explícita a la aplicación de estos documentos en las *condiciones de contratación de la valoración* y en los informes puede contribuir a la transparencia de la gobernanza en materia de *ESG*.

3.6.5 RICS se alinea y se sitúa dentro de un marco de normas internacionales que refuerzan y promueven una mejor gobernanza (por ejemplo, las NIV y las NIIF). De manera similar a lo que ocurre con las consideraciones medioambientales y sociales, la función específica del valorador en términos de presentación de informes de gobernanza más generales es una consideración dentro de las *condiciones de contratación* ([DPV 1](#)).

3.7 Sostenibilidad y ESG: analizar las implicaciones para el valor

3.7.1 *Sostenibilidad* y *ESG* son términos definidos en estas normas (véase el [Glosario](#)).

3.7.2 Los diferentes problemas y preocupaciones en materia de *sostenibilidad* incluyen, entre otros, riesgos físicos clave, como las inundaciones, el calor, los incendios incontrolados y las tormentas fuertes, y riesgos de transición como la eficiencia energética, las emisiones de carbono y las consecuencias para el clima. En el anterior apartado 3.6 también se destacan los riesgos sociales y de gobernanza pertinentes. Las consecuencias de todos los riesgos de *ESG* pueden verse influidas por el uso actual e histórico de la tierra, además de asuntos relacionados con el diseño, la configuración, la accesibilidad, la legislación y las consideraciones fiscales. Los asuntos de *sostenibilidad* pueden influir en las preferencias de los ocupantes y el comportamiento de los compradores, y también pueden ser una consideración para los inversores, prestamistas garantizados, aseguradoras y entidades públicas.

3.7.3 La rapidez con la que la *sostenibilidad* y *ESG* influyen en los juicios de *valoración* directa o indirectamente presenta variaciones jurisdiccionales. Con el fin de responder adecuadamente a los cambios que se producen en el mercado, los valoradores deberían ampliar su conocimiento. El papel de los valoradores es determinar el valor a la luz de los resultados que se pueden obtener. Aunque los valoradores deberían reflejar los mercados, no dirigirlos, deberían ser conscientes de las características de *sostenibilidad* y *ESG* y las tendencias más amplias relacionadas con ellas, así como las implicaciones que pueden tener sobre el valor de las propiedades a corto, medio y largo plazo.

3.7.4 Los factores que se exponen a continuación pueden ser pertinentes en la *inspección* y comprobación, y en los informes de *valoración* y la *documentación*, en relación con derechos inherentes a bienes inmuebles. Por lo tanto, deberían tenerse en cuenta cuando sea relevante y oportuno para el encargo de *valoración* individual. Esta lista no pretende ser exhaustiva y puede diferir según la jurisdicción o el mercado en cuestión. Algunas partidas pueden ser más o menos pertinentes, por ejemplo, en el caso de los inmuebles residenciales y comerciales, inmuebles abiertos al público e inmuebles privados. La *base de valor* puede ser importante a la hora de considerar lo que se indica a continuación, ya que algunas partidas pueden reflejar cuestiones individuales y no de mercado. No se debería considerar que se trata de una lista de comprobación, ya que la pertinencia de cada partida está sujeta a que se realice la *valoración*. Las partidas de la lista se han clasificado de manera general, pero hay que tener en cuenta que algunas están relacionadas con varios pilares *ESG*.

Medioambiental

- a** Datos de sistemas de calificación energética impuestos por la normativa o la ley y de las mejoras propuestas o necesarias relacionadas, incluidos los ingresos y los costes de capital pertinentes para la mejora.
- b** Consumo energético (con referencia a los sistemas de calefacción, refrigeración e iluminación). Este aspecto puede incluir medidas de intensidad del uso de la energía en comparación con la clase/el sector de *bienes inmuebles* pertinente.
- c** Tipos de energía utilizados (por ejemplo, electricidad, petróleo, gas natural).
- d** Datos sobre cualquier generación de energía in situ (incluida la energía renovable).
- e** Cantidad y especificación de sistemas de energía renovable (por ejemplo, paneles solares, bombas de calor, biomasa, aerogeneradores).
- f** Etiquetas y certificaciones (por ejemplo [BREEAM](#), [LEED](#), [WELL](#)).
- g** Emisiones de gases de efecto invernadero.
- h** Análisis de vías de descarbonización (por ejemplo, en Europa, análisis de vías [CRREM](#)).
- i** Factores físicos de riesgo climático (como inundaciones, calor, sequía, nivel del mar).

- j** Consumo de agua (por ejemplo, ¿está adaptado el inmueble para reducir el consumo de agua? Las posibles medidas incluyen si existe un sistema de gestión de agua y los niveles de consumo de agua).
- k** Biodiversidad (los datos pertinentes pueden incluir, por ejemplo, el porcentaje de superficie sin vegetación en comparación con la superficie total, las actividades que afectan negativamente a las zonas sensibles desde el punto de vista de la biodiversidad, el uso de pesticidas, la existencia de un plan de acción para la biodiversidad y la superficie aproximada de plantación o de cualquier cubierta de cultivos).
- l** Materiales usados en la construcción o renovación.

Social

- m** Características de la ubicación (conectividad e infraestructura).
- n** Movilidad (por ejemplo, número de puntos de carga para vehículos eléctricos, plazas de aparcamiento de bicicletas para residentes/ocupantes).
- o** Acceso al edificio para personas con discapacidad y requisitos asociados.
- p** Calidad del aire en el interior (entre las medidas pertinentes están el índice de ventilación, los datos de filtrado, el nivel de CO₂ y la temperatura).
- q** Impacto en la comunidad (por ejemplo, sectorización y combinación de ocupantes, oferta de espacios recreativos, zonas verdes e instalaciones comunitarias, interacción con los negocios locales, contaminación lumínica, atmosférica o acústica, atascos de tráfico, etc.). Obsérvese, en relación con el punto 3.6 anterior, que se trata de repercusiones comunitarias sobre el valor del bien inmueble que se está valorando, no de un valor general para la comunidad.
- r** Adaptabilidad (la facilidad con la que se pueda adaptar el edificio a las diferentes necesidades).

Gobernanza

- s** Seguridad (si el inmueble cumple la normativa en materia de seguridad y las expectativas de seguridad del mercado).
- t** Los riesgos relativos a la titularidad, la ocupación y el origen de los fondos de cualquier transacción relevante en relación con la actividad delictiva, incluyendo, sin ánimo limitativo, el blanqueo de capitales, la financiación del terrorismo, la esclavitud moderna y el incumplimiento de sanciones nacionales e internacionales.
- u** La repercusión de la titularidad o la ocupación cuando exista una percepción pública o del mercado negativa de sus credenciales *ESG* y su aplicación.
- v** Diversidad, equidad e inclusión (DEI) (por ejemplo, ¿fomenta el diseño del edificio el uso inclusivo, por ejemplo, para personas neurodivergentes, generaciones diferentes, etc.?).

- w** Consideración de arrendamientos y otros contratos pertinentes con disposiciones específicas sobre *sostenibilidad/ESG*.
- x** Planificación urbanística (sectorización), registro, licencias, patrimonio y cuestiones legales relacionadas.

3.7.5 La lista anterior es específica para los derechos inherentes a bienes inmuebles. También puede ser necesario prestar atención a la NIV 104 [ESG] Datos y aportaciones: Apéndice párrafo A10, que es pertinente para todos los tipos de activos y obligaciones. Se refiere a otros factores (que incluyen consideraciones sociales y de gobernanza adicionales).

3.7.6 La comprobación e *inspección* de *sostenibilidad* y *ESG* pueden exigir conocimientos adicionales de especialistas.

3.7.7 Al considerar los efectos de los factores *ESG* que influyen en el valor de los derechos inherentes a bienes inmuebles, podría ser necesario tener en cuenta a otras partes interesadas, como usuarios de inmuebles, ocupantes y gestores de inmuebles. El tasador puede tener que considerar una serie de información de mercado en la que podrían influir factores *ESG*, tales como, sin ánimo limitativo, los períodos transcurridos entre la salida y la entrada de inquilinos, los incentivos de capital, los períodos de carencia, la duración del arrendamiento, los gastos de capital y operativos, los ingresos de explotación y la percepción del mercado por parte de los gestores de inmuebles, así como la calidad del servicio.

3.7.8 Al evaluar el *valor de mercado*, el valorador tendrá que asegurarse de distinguir los atributos y circunstancias en materia *ESG* específicos de cada caso individual y los que reflejan el mercado. También debería tenerse en cuenta la repercusión (positiva o negativa) de las condiciones de mercado en la demanda de las características *ESG* pertinentes.

3.7.9 Solo cuando las evidencias actuales del mercado lo avalen, o cuando según el criterio del valorador los participantes del mercado deban reflejar expresamente estos asuntos en sus ofertas, las características de *sostenibilidad* y *ESG* deberían influir directamente los valores indicados. A menos que se acuerde lo contrario, la función del valorador se limita a informar sobre las cuestiones *ESG* que influyan en el valor para la finalidad y sobre la base de la *valoración* que se esté realizando. El valorador no tiene el deber general de realizar una evaluación del riesgo *ESG* ni de valorar las credenciales *ESG* del inmueble más allá de esto.

3.7.10 Se suele pedir a los valoradores que faciliten comentarios adicionales y asesoramiento estratégico o asesoramiento sobre el riesgo inmobiliario en materia de *ESG* y *sostenibilidad*. Dicho asesoramiento debería facilitarse por separado o indicarse claramente en el informe.

3.7.11 Para cumplir con los requisitos de presentación de informes incluidos en la [DBPV 6](#), los valoradores deberían, cuando proceda:

- a** facilitar la descripción de las características y atributos de la propiedad en relación con *sostenibilidad* y *ESG* que se han obtenido

- b** analizar en qué medida el inmueble en cuestión cumple actualmente con los criterios de *sostenibilidad* y *ESG* que se suelen esperar en el contexto de su mercado (puede que no haya ninguna expectativa)
- c** facilitar una opinión sobre la relación entre los factores de *sostenibilidad/ESG* y la *valoración* dentro del mercado en cuestión (en su caso), incluido un comentario sobre los beneficios/riesgos actuales asociados a esas características o la falta de beneficios/riesgos
- d** llegar a una opinión informada sobre la probabilidad de estos afecten al valor (si lo hacen), por ejemplo, cómo los consideraría un comprador bien informado a la hora de tomar la decisión de ofrecer un precio
- e** facilitar una opinión sobre la repercusión potencial de tales beneficios o riesgos en materia de *sostenibilidad/ESG* (en su caso) sobre los valores relativos del inmueble a lo largo del tiempo.

3.7.12 La edición actual de [Sostenibilidad y ESG de RICS en la valoración de inmuebles comerciales y asesoramiento estratégico](#) ofrece orientación sobre la identificación, valoración y las consecuencias de los problemas de *sostenibilidad* y *ESG* para las *valoraciones* de propiedades inmobiliarias comerciales.

OBPVA 9 Valoración de carteras y conjunto de activos

1 Ámbito

1.1 Esta guía proporciona comentarios adicionales sobre la identificación de carteras y grupos de activos (también denominados a veces colecciones y lotes) para la presentación de informes de acuerdo con la [DBPV 6](#).

1.2 Debería aplicarse un número de principios fundamentales, tales como los siguientes, sin ánimo limitativo:

- la necesidad de acordar si valorar de forma individual, como conjunto o en grupos específicos
- con sujeción a la *finalidad de la valoración*, identificar si existe un descuento o una prima si la cartera se vende como conjunto o en un grupo/lote específico
- con carácter general, deberían rechazarse las valoraciones con base en un *supuesto* que agrupe los activos de forma artificial.

1.3 El Apéndice de la NIV 102 se refiere al *Valor de sinergia* como «el resultado de una combinación de dos o más activos o derechos inherentes a los mismos, donde el valor combinado es mayor que la suma de los valores separados». Es de especial relevancia para la *valoración* de carteras y grupos de inmuebles:

«Si las sinergias solo se encuentran a disposición de un comprador específico, el valor de sinergia será diferente del valor de mercado, ya que el valor de sinergia reflejará los atributos particulares de un activo que solo tienen valor para un comprador específico. El valor añadido por encima de la suma de los intereses respectivos suele denominarse “valor de maridaje” en algunas jurisdicciones».

2 Finalidad de la valoración

2.1 La *finalidad de la valoración* puede incidir en la forma en que se consideran las carteras y los grupos de inmuebles, por ejemplo, puede darse el requisito de informar de los valores de los activos por separado. **Debe** reflejarse de manera adecuada en las *condiciones de contratación* ([DBPV 1](#)) y en los informes y la *documentación* posteriores ([DBPV 6](#)) el alcance de lo que abarca un inmueble u otro activo individual.

2.2 Con carácter general, deberían rechazarse las solicitudes de realización de valoraciones de bienes con base en un *supuesto* que los agrupe de forma artificial. Sin embargo, en determinados casos, las agrupaciones inusuales pueden ser tratadas mediante un *supuesto especial* (véase la [DBPV 2, sección 10](#)).

2.3 Una vez que el valorador haya identificado los lotes que forman parte de una cartera y que han de valorarse de forma individual, hay que tener en cuenta los *supuestos* y *supuestos especiales* que puedan resultar necesarios. Dichos supuestos **deben** quedar documentados en las *condiciones de contratación* (véase la [DBPV 1](#)) y en el informe (véase la [DBPV 6](#)). En los siguientes párrafos se señalan diversos ejemplos de situaciones en las que los distintos *supuestos* pueden repercutir considerablemente en la *valoración* de una cartera.

2.4 Si toda una cartera o un importante número de los bienes que la conforman debieran comercializarse en el mercado al mismo tiempo, se podría saturar ese mercado, lo que podría comportar una caída de sus valores. A la inversa, la oportunidad de adquirir un determinado grupo de bienes podría generar una prima. Dicho de otro modo, el valor del conjunto podría superar la suma de las partes individuales y viceversa.

2.5 Si la valoración se realiza presuponiendo que la cartera continuará siendo del mismo propietario o usuario, por ejemplo, para su inclusión en *estados financieros*, no sería apropiado hacer una reducción o asignación en la *valoración* para reflejar una posible sobreoferta en el mercado. En el informe debería constar una declaración en este sentido.

2.6 Si la misma cartera hubiera de ser valorada como garantía de un préstamo garantizado, no deberían ignorarse los posibles efectos negativos sobre los bienes individuales en el caso de que toda la cartera fuese puesta a la venta en el mercado al mismo tiempo. En tales casos, sería adecuado señalar que se ha establecido el *supuesto* de que los bienes se comercializarían de manera ordenada, y que no se pondrían todos a la venta al mismo tiempo. No obstante, si existiesen condicionantes que dictasen que el mercado no adoptaría tal *supuesto*, como por ejemplo que el actual propietario tuviese dificultades económicas, esto se convertiría en un *supuesto especial* y debería hacerse constar expresamente su repercusión sobre la *valoración* (véase la [DBPV 2, sección 10](#)).

2.7 Si el valorador indica valores individuales para cada uno de los activos u obligaciones que conforman una cartera, debería hacer constar cualquier *supuesto* que fuese necesario para respaldar dicho criterio. Si el valorador considera que el tratamiento de la cartera sobre esta base es algo que no se produciría necesariamente en el mercado, tal *supuesto* se convertiría en un *supuesto especial* (véase la [DBPV 2, sección 10](#)).

2.8 En el caso de que el valor total de los bienes que conforman una cartera difiera significativamente dependiendo de si se venden de forma individual, en grupos o en un solo lote, debería indicarse claramente en el informe. Los *supuestos* de lotificación y agrupamiento de los bienes que se establezcan deberían incluirse en toda referencia que se haga a estos que vaya a publicarse.

2.9 En los casos en que una cartera o un grupo de bienes haya sido valorado con base en el *supuesto* de que se vendería como una única entidad, el *valor* indicado corresponderá al del grupo en su totalidad. Cualquier desglose del *valor* de los inmuebles o activos individuales debería quedar claramente expresado como tal, haciéndose constar asimismo que este prorrateo no equivale necesariamente al *valor* del interés inherente a un inmueble o activo individual.

2.10 Por el contrario, si se proporciona el total de los *valores* de cada inmueble o activo individual que conforman una cartera, debería evitarse presentarlo como el *valor* de toda la cartera.

2.11 Si se aplica una prima o descuento de cartera, los valoradores deberían manifestar expresamente los motivos principales de la diferencia y justificar dichos ajustes.

3 Ejemplos

3.1 Algunos ejemplos de las situaciones en las que puede ser necesario tener en cuenta la cartera y el agrupamiento de los bienes son los siguientes (esta lista no es exhaustiva):

- a** bienes adyacentes que hayan sido adquiridos por el propietario actual de forma individual (por ejemplo, cuando un promotor haya reunido parcelas con la finalidad de realizar una nueva promoción, o cuando un inversor esté construyendo una participación estratégica en la localidad)
- b** bienes separados físicamente que estén ocupados por la misma entidad, donde existe una dependencia funcional entre los bienes (por ejemplo, un aparcamiento que es independiente, pero que es utilizado exclusivamente por el ocupante de un edificio)
- c** cuando la titularidad de un número de bienes o activos independientes supondría una ventaja especial para un propietario u ocupante individual, en razón de las economías que podrían derivarse del incremento de la cuota de mercado, o del ahorro en gastos de administración o distribución, como sucede en un bloque de pisos o de hoteles, y
- d** cuando cada bien individual constituye un componente fundamental de una operación que abarca una gran área geográfica (por ejemplo, como parte de una red de suministros nacional o regional, tales como las antenas de telecomunicación).

OBPVA 10 Incertidumbre sustancial en la valoración

1 Ámbito

1.1 Esta guía proporciona comentarios adicionales sobre asuntos que puedan dar origen a una incertidumbre sustancial en la valoración, estableciéndose requisitos específicos en la [DBPV 6 párrafo 2.2\(o\)](#), lo que se denomina normalmente una cláusula o declaración de incertidumbre sustancial en la valoración.

1.2 Todas las *valoraciones* son estimaciones y, por lo tanto, siempre están sujetas a cierto nivel de incertidumbre. Sin embargo, no debería confundirse esta incertidumbre habitual con la incertidumbre sustancial en la valoración. [La DBPV 6, párrafo 2.2\(o\)](#) especifica que el término «sustancial» se aplicará en las situaciones en las que el grado de incertidumbre presente en una *valoración* exceda los parámetros que se esperarían y aceptarían normalmente. En el párrafo 2.1 siguiente, se incluyen algunos ejemplos.

1.3 En algunas jurisdicciones, la presentación de informes sobre la incertidumbre sustancial en la valoración puede tener repercusiones en el mercado y en la normativa, por lo que siempre deben tomarse las precauciones oportunas. Las normas de información financiera, de vehículos de inversión colectivos y bancarias que establecen una autoridad, como un regulador o un gobierno, pueden incluir (y a menudo incluyen) requisitos específicos de divulgación en relación con la incertidumbre sustancial en la valoración, aunque no se use expresamente ese término. El cumplimiento de tales requisitos es **obligatorio** en los casos en que resulten de aplicación.

1.4 Los valoradores también deberían tener en cuenta que podría utilizarse terminología similar sobre el carácter sustancial, por ejemplo, en el contexto de la contabilidad, por lo que el valorador debería dejar claro que está informando sobre la incertidumbre sustancial de la valoración tal como se establece en estas normas.

2 Ejemplos

2.1 No es posible facilitar una lista exhaustiva de circunstancias que puedan dar origen a una incertidumbre sustancial en la valoración; no obstante, los ejemplos expuestos a continuación representan tres circunstancias comunes.

- a** Características particulares que dificultan el que el valorador pueda formarse una opinión sobre el posible valor, independientemente del enfoque o método utilizado. Por ejemplo, el activo o la obligación puede ser muy poco común o incluso único. De igual modo, la evaluación de cómo los compradores reflejarían un posible cambio sustancial,

como una potencial licencia de obras, puede depender en gran medida de los *supuestos especiales* establecidos. En el caso de algunos activos o de algunas obligaciones, el mercado puede ser tan limitado que existan pocas transacciones relevantes, si las hay, que puedan analizarse para facilitar aportaciones fiables a la *valoración*.

- b** La información de la que dispone el valorador es muy limitada o restringida, ya sea porque así se la haya proporcionado el cliente, ya sea debido a las circunstancias de la *valoración*, y la adopción de uno o más *supuestos* razonables no le permita reflejar el asunto de manera satisfactoria. En una situación así, la *valoración* puede ser menos fiable de lo que sería de otro modo.
- c** Las perturbaciones significativas del mercado que surgen debido a acontecimientos imprevistos de carácter financiero, macroeconómico, jurídico, político o incluso a causa de desastres naturales. Si la *fecha de valoración* coincide con ese acontecimiento o es inmediatamente posterior al mismo, cabe la posibilidad de que se le otorgue un nivel de certeza menor a la *valoración* si:
 - i** se considera que los datos empleados son incoherentes o inexistentes
 - ii** el valorador tiene que hacer frente a una serie de circunstancias muy inusuales o inesperadas en las que deba basar su juicio de valor.

En tales situaciones, el nivel de exigencia impuesto a los valoradores puede ser excepcionalmente duro. Aunque los valoradores deberían seguir siendo capaces de emitir un juicio de valor en esos casos, es importante poner de relieve el contexto en el que se ha emitido ese juicio de valor.

3 Presentación de informes

3.1 El requisito primordial es que un informe de *valoración* **no debe** inducir a error ni crear falsas impresiones ([DBPV 6, sección 1](#)). El valorador debería señalar expresamente y comentar cualquier problema que se traduzca en una incertidumbre sustancial en la valoración en la *fecha de valoración*. El comentario no debería versar sobre el riesgo general de que en el futuro se produzcan movimientos en el mercado o sobre el riesgo que conlleva predecir flujos de caja futuros, dado que ambos aspectos pueden y deberían tenerse en cuenta y reflejarse durante el proceso de *valoración* (por ejemplo, una *valoración* de un *inmueble en inversión* que esté sujeto a flujos de caja futuros muy inciertos podría basarse en una gran cantidad de información sobre operaciones comparables), sino que debería tratar sobre el riesgo que acarrea realizar la *valoración* del activo en cuestión.

3.2 Cuando exista una incertidumbre sustancial en la valoración, normalmente se expresará en términos cualitativos y narrativos que indiquen, mediante una formulación adecuada, la confianza del valorador en la opinión de *valor* aportada. Esta es, quizá, la única manera realista de hacerlo, dado que las mismas condiciones que crean la incertidumbre sustancial en la valoración suelen indicar que faltan datos empíricos que permitan crear o apoyar una estimación cuantitativa.

3.3 En la mayoría de casos resulta inapropiado o poco práctico reflejar la incertidumbre sustancial en la cifra de la *valoración* de forma cuantitativa, y cualquier intento al respecto podría dar pie a contradicciones. Si se incluye en algún informe una medida matemática de incertidumbre, resultará obligatorio que el método o modelo utilizado sea explicado adecuadamente y que se destaquen asimismo las posibles limitaciones. En algunas circunstancias concretas, puede resultar adecuado un análisis de sensibilidad para ilustrar el efecto que unos cambios claramente establecidos en variables especificadas podrían tener sobre la *valoración* presentada; este análisis debería ir acompañado de una explicación apropiada. Ha de tenerse en cuenta que el riesgo inherente a cualquier tipo de cuantificación es que puede transmitir una impresión de precisión que puede inducir a error.

3.4 En otros casos, cuando el valorador pueda prever de forma razonable que se darán valores distintos en función de circunstancias diferentes pero claramente definidas, un enfoque alternativo es que el valorador comente con el cliente la posibilidad de considerar otros tipos alternativos de *valoración*, esto es, utilizando *supuestos especiales* que reflejen esas diferentes circunstancias. Sin embargo, los *supuestos especiales* solo pueden establecerse si pueden calificarse de realistas, pertinentes y válidos en relación con las circunstancias de la *valoración*. Cuando en diferentes circunstancias se presenten valores distintos, pueden indicarse por separado en los *supuestos especiales* establecidos.

3.5 Un informe de *valoración* no solo debería incluir cláusulas generales tipo sobre la incertidumbre sustancial de la valoración, sino que debería incluir además un comentario específico adicional sobre las circunstancias en cuestión. La medida en que una opinión sea incierta será normalmente exclusiva de cada *valoración* específica, aunque se acepta la realización de referencias comunes a sucesos imprevistos. El empleo de cláusulas genéricas sin ninguna otra consideración ni comentarios pertinentes puede devaluar o poner en tela de juicio el prestigio del asesoramiento prestado por el valorador.

3.5 Durante los principales sucesos nacionales e internacionales, RICS ha prestado ayuda adicional al sector al margen de las Normas Internacionales del Libro Rojo en relación con la presentación de informes sobre la incertidumbre sustancial de la valoración. Dicha ayuda no sustituye los requisitos de las presentes normas, el criterio de los valoradores ni las conclusiones de un informe de *valoración*.

3.6 Indicar un rango de valores no es una forma aceptable de revelar la incertidumbre sustancial de la valoración. En la mayoría de casos, el valorador tiene que facilitar una única cifra con el fin de cumplir con los requisitos del cliente y las *condiciones de contratación*. De forma análoga, el empleo de calificativos tales como «en torno a» por lo general no resulta adecuado o apropiado a la finalidad de transmitir una incertidumbre sustancial en la valoración sin un comentario explícito adicional, y dicha redacción no debería utilizarse con este fin. Si se obtienen valores distintos en función de las diferentes circunstancias, resultará preferible expresarlos mediante *supuestos especiales* (véase el párrafo 3.4 anterior).

4 Eliminación de las declaraciones de incertidumbre sustancial en la valoración

4.1 La incertidumbre sustancial en la valoración solo debería comunicarse en circunstancias en las que sigan concurriendo las condiciones que se establecen en los ejemplos del [párrafo 2.1](#) u otras equivalentes. No resulta apropiado esperar a que el mercado vuelva a la «normalidad» para «eliminar» las declaraciones sobre incertidumbre sustancial en la valoración de los informes. Sin embargo, se acepta que, aunque pueda producirse de forma repentina una desorganización del mercado, por lo general el ajuste y la corrección tendrán un carácter más gradual. Resulta especialmente importante evitar la generalización. En teoría, es posible pero, en la práctica, resulta improbable que se pueda reconocer un momento único en el tiempo en el que pueda eliminarse la totalidad o incluso la mayoría de declaraciones de incertidumbre sustancial de la valoración. Es más probable que se justifique un enfoque para eliminar las declaraciones en las que se haga referencia, por ejemplo, a diferentes sectores, mercados y jurisdicciones, basado probablemente en un consenso de opinión y un sentimiento de mercado emergentes, aunque los datos sigan siendo limitados.

4.2 A la hora de decidir si se siguen informando sobre las declaraciones de incertidumbre sustancial de la valoración con respecto a un factor mencionado en los ejemplos anteriores, algunos o todos los criterios siguientes pueden ser informativos (la lista no es exhaustiva).

- El mecanismo de determinación del precio indica que se ha fomentado la conclusión de un número suficiente de transacciones en el mercado desde las circunstancias que generaron la incertidumbre sustancial del mercado. Obsérvese que también se pueden obtener pruebas pertinentes de otras formas de actividad en el mercado, además de las transacciones concluidas, por ejemplo aquellas que han sido suspendidas.
- Existen pruebas contemporáneas de un número suficiente de vendedores y compradores dispuestos y, en su caso, de ocupantes con una solvencia razonable para que el mercado funcione con normalidad.
- Existen pruebas de indicadores económicos pertinentes para el mercado concreto que justifican la *valoración*. Esto podrían englobar, en el caso de activos arrendados principalmente, los niveles de cobro de la renta y de los cargos por servicios.
- Existe financiación pública, institucional, privada, de fondos o de prestamistas para que el sector, subsector, tipo de activo o ocupante habitual pertinente facilite la liquidez, las transacciones y el aval financiero inmediato de los ocupantes.
- No existe ninguna legislación específica sobre el sector o subsector, consejo de la administración ni otra regulación pertinente que impida de forma sustancial el uso operativo de los activos objeto de valoración.
- No existe ninguna imposición pública, normativa ni de otro tipo sobre la *inspección* apropiada de los activos (cuando corresponda).
- Los activos objeto de valoración presentan mayor certidumbre sobre la seguridad de la renta profesional debido, por ejemplo, a que se trata de rentas vitalicias a largo plazo con un pacto de garantía, como las rentas vitalicias de grado de inversión pública o de gran solidez.

OBPVA 11 Relación con los auditores

1 Ámbito

1.1 En muchas jurisdicciones, los auditores tienen la obligación legal de manifestar una opinión sobre si los informes financieros de una entidad:

- se han elaborado adecuadamente de conformidad con la legislación pertinente (en particular, de acuerdo con los requisitos de divulgación de información)
- se han elaborado de acuerdo con las normas contables aplicables y
- ofrecen una imagen fiel y veraz.

1.2 Para expresar esta opinión, los auditores podrían tener que obtener garantías razonables de los valoradores de que las *valoraciones* elaboradas para su inclusión en los *estados financieros* en virtud de las NIIF o de las normas contables locales (véase la [OBPVA 1](#)) son correctas en la *fecha de valoración* y podría pedirse información adicional.

1.3 El Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad y Auditoría (IAASB) elabora normas internacionales de auditoría (NIA) y un manual titulado Handbook of International Quality Management, Auditing, Review, Other Assurance, and Related Services Pronouncements. En la [página web del IAASB](#), se pueden encontrar las ediciones más recientes. Es importante que los valoradores que actúen como expertos, tal como se describen en esta publicación, tengan un conocimiento funcional del contenido, en la medida en que les sea aplicable. Puesto que se revisan y actualizan periódicamente, no se reproducen aquí.

1.4 Un auditor independiente puede recurrir a un valorador experto con el fin de obtener información o ayuda para determinar si los valores de los activos o las obligaciones incluidos en los *estados financieros* son razonables y están adecuadamente justificados. Cuando sea así, es importante que el valorador deje clara la naturaleza exacta de su función y las responsabilidades que ello implica.

1.5 El valorador puede ser contratado por:

- a** La entidad declarante para facilitar una cifra de *valoración* que la dirección incluirá en el *estado financiero* correspondiente (actúa como experto de la dirección) o
- b** el auditor para ayudar con una revisión independiente del informe de la entidad pertinente (actúa como experto del auditor).

1.6 Con respecto a lo primero, un valorador facilita una cifra de *valoración* como aportación al proceso de elaboración de los *estados financieros*. Aunque su conocimiento especializado es crucial, el valorador no asume la responsabilidad por los *valores razonables* finales que se incluyen en los *estados financieros*. La dirección asumen la responsabilidad de tener en cuenta la aportación del valorador, así como otra información pertinente y de aplicar su criterio profesional para determinar el *valor razonable* apropiado. En última instancia, son los responsables de la gestión los que asumen toda la responsabilidad por la exactitud y la integridad de los *estados financieros*.

2 La función del auditor independiente

2.1 La responsabilidad del auditor es diseñar y ejecutar procedimientos de auditoría para obtener pruebas adecuadas suficientes para poder extraer conclusiones razonables en las que fundamentar su informe y opinión de auditoría. Los procedimientos para recabar pruebas para una auditoría pueden incluir la *inspección*, la observación, la confirmación, la repetición de cálculos, una nueva ejecución y también procedimientos analíticos, con frecuencia en una determinada combinación, además de la investigación.

2.2 El auditor debe obtener «garantías razonables» de que los *estados financieros* no contienen errores materiales y, por lo tanto, presentan una imagen «fiel y veraz» de la situación de la entidad declarante. Una garantía razonable es una garantía de alto nivel, aunque no absoluta, debido a las limitaciones inherentes de una auditoría –la mayoría de las evidencias de las que los auditores extraen sus conclusiones y en las que basan sus opiniones son convincentes pero no concluyentes–. Al evaluar las pruebas, los auditores están obligados a actuar con escepticismo profesional para llegar a una conclusión sobre si las pruebas son pertinentes, fiables, suficientes y apropiadas.

2.3 En consonancia con el objetivo de obtener una «garantía razonable», los auditores también aplican el concepto del carácter sustancial al realizar su trabajo. De acuerdo con la mayoría de los marcos de presentación de informes financieros, los errores (incluidas las omisiones) se consideran sustanciales si, ya sea de manera individual o agregada, podría esperarse razonablemente que influyan en las decisiones económicas adoptadas tomando como base los *estados financieros*.

2.4 Los auditores seguirán siendo responsables en todo momento exclusivamente de la opinión de auditoría, con independencia de la medida en que se haya empleado el trabajo de un experto como prueba para esta.

3 El valorador como experto de la dirección

3.1 En virtud de las NIA, el experto de la dirección puede ser una persona o una organización y puede ser un empleado (en el caso de una persona) o haber sido contratado para la tarea por la entidad declarante.

3.2 Si la información que se utilizará como prueba para la auditoría ha sido elaborada usando el trabajo del experto de la dirección, el auditor ha de considerar y evaluar la importancia del trabajo del experto, teniendo en cuenta lo siguiente:

- la competencia, las capacidades y la objetividad del experto
- el conocimiento del trabajo del experto y
- la idoneidad del trabajo del experto como prueba de la «aseveración pertinente» (en este contexto concreto, la opinión de *valoración*).

3.3 Al aceptar un encargo de realizar *valoraciones* para la presentación de informes financieros, los valoradores deberían establecer si se les puede exigir que comenten esas *valoraciones* con los auditores del cliente y, de ser así, que lo incluyan en las *condiciones de contratación*.

3.4 Resulta patente, desde el punto de vista del auditor, que podría existir una amenaza mayor para la objetividad del valorador por ser un empleado de la entidad, en lugar de una persona contratada por ella de manera independiente. Esto es algo que tanto la entidad como el experto habrán de tener en cuenta.

3.5 Otras consideraciones que tendrá que tener en cuenta el auditor son, entre otras, las siguientes:

- la pertinencia y el carácter razonable de las conclusiones del experto, su congruencia con otras pruebas y si se han reflejado debidamente en los *estados financieros*
- la pertinencia y el carácter razonable de cualquier *supuesto* o método importante
- la pertinencia, la integridad y la exactitud de datos de origen importantes utilizados y
- si el valorador ha actuado con un escepticismo profesional adecuado al valorar la información que se le ha facilitado y en la que se ha basado; véase la [NP 2 párrafo 1.5](#).

3.6 La naturaleza, los plazos y el alcance de los procedimientos de auditoría para valorar los diversos criterios dependerá de varios factores. En esencia, están relacionados con lo siguiente:

- el tipo de relación contractual/laboral del valorador con la entidad
- el ámbito de trabajo del valorador y el nivel de control que ejerza la entidad sobre dicho trabajo
- las normas profesionales del valorador y su regulación
- el riesgo de que afecten errores al valor y
- qué pruebas alternativas se encuentran a disposición (del auditor).

4 El valorador como experto del auditor

4.1 Un experto del auditor puede ser interno o externo. El experto podría ser un socio o un miembro del personal de la *empresa* de los auditores o de una *empresa* de su red, lo que incluye un miembro temporal del personal. Si la *empresa* de auditoría no tiene capacidad interna u opta por complementar sus recursos, se podría hacer un nombramiento externo.

4.2 En todos los casos, el auditor tendrá que comprobar la competencia, las capacidades y la objetividad del valorador para la finalidad pertinente, lo que englobará la comprobación de cualquier conflicto de interés potencial o real.

4.3 Es esencial que las *condiciones de contratación* sean claras, sobre todo en lo que respecta a:

- las funciones y responsabilidades del auditor y del experto
- la naturaleza, el alcance y los objetivos del propio trabajo y
- los acuerdos de comunicación entre ambas partes.

4.4 En general, se aplican los mismos criterios que en el párrafo 3.6, en relación con el hecho de que el auditor se base en el trabajo del experto para hacer su trabajo.

4.5 En la mayoría de los casos, no se le pedirá a un experto del auditor que dé una opinión independiente de valor, suponiendo que puedan satisfacer los criterios necesarios para hacerlo. En cambio, se le pedirá que se centre en cuestiones como el enfoque de *valoración*, las pruebas en las que se ha basado y los *supuestos* realizados. Cabe destacar los requisitos de la [NP 2 sección 6](#) en relación con los *supuestos*.

5 Las peticiones del auditor y la respuesta del valorador

5.1 Resulta evidente que redundaría en el interés general de la entidad declarante facilitar el proceso de auditoría y gestionar adecuadamente las solicitudes de información o aclaración. Si un valorador actúa como experto de la dirección, cabe esperar que apoye a la entidad en este cometido (manteniendo su objetividad), pero existen algunos puntos que un experto de este tipo ha de tener en cuenta. Por razones obvias, cuando se actúa en calidad de experto del auditor, no se producen dichas condiciones porque existe una relación (contractual) directa entre el valorador y el auditor.

5.2 El asesoramiento jurídico obtenido por RICS (aplicable exclusivamente en el Reino Unido) confirma que no existe una relación jurídica entre el auditor y un valorador externo a la empresa que actúa en calidad de experto de la dirección. Si las *condiciones de contratación* no contemplan el intercambio de opiniones con un auditor, el valorador debería obtener primero el permiso del cliente antes de divulgar información confidencial, y ajustar las *condiciones de contratación* para reflejar cualquier ámbito adicional que sea necesario. Esto no es aplicable a un valorador interno de la empresa, que ocupa un cargo en ella y por lo tanto, debe cooperar.

5.3 Sin embargo, si un valorador externo a la empresa se niega a cooperar, podría constituir una limitación del ámbito de trabajo del auditor. Por lo tanto, podría derivar en que el auditor emita una opinión con reservas o salvedades en cualquier informe sobre las cuentas y comente de algún modo que no fue posible obtener toda la información y todas las explicaciones necesarias para lograr la garantía razonable que buscaba.

5.4 Si la cooperación con el auditor del cliente se encuadra dentro del ámbito del encargo del valorador, este debería cooperar, dentro de lo razonable y de manera responsable con ellos, por ejemplo facilitando los pormenores de las aportaciones fundamentales y los *supuestos* adoptados, así como la justificación de la *valoración* presentada.

5.5 Para no incumplir el deber de confidencialidad, deberían obtenerse instrucciones del cliente por escrito antes de cooperar con cualquier solicitud de los auditores. Debería tenerse en cuenta que un auditor no puede obligar unilateralmente a un valorador a divulgar información confidencial. Cuando sea necesario, debería obtenerse el permiso de los administradores para anular cualquier obligación de confidencialidad que figure en el contrato del valorador con la empresa. Los valoradores **deben** tener en cuenta también la [NP 2 párrafos 3.5–3.8](#) y la sección 4.5 de la publicación [Comparable evidence in real estate valuation](#) cuando se hayan usado datos confidenciales para justificar la *valoración*.

5.6 Puesto que la función del auditor consiste en conocer el enfoque del valorador, su metodología y toda prueba utilizada para formarse una opinión de valor, el valorador ha de poder facilitar información suficiente para justificar su opinión. Toda prueba y metodología se establecerá normalmente en el informe de *valoración*. Sin embargo, en el caso de grandes carteras, puede no ser viable realizar un comentario pormenorizado sobre las pruebas y el enfoque en relación con cada inmueble en el informe de *valoración*. En esos casos, los valoradores deberían plantearse incluir una tabla resumen de la *valoración*, en la que figuren los datos de los arrendamientos y las aportaciones clave de la *valoración*, por ejemplo, la *renta de mercado*, períodos de tiempo entre la salida de un inquilino y la entrada del siguiente, y el perfil de rentabilidad.

5.7 Resulta útil hacer un comentario sobre el motivo de cualquier cambio de valor desde el último período de presentación de informes (esto puede consistir sencillamente en el movimiento del mercado o en un nuevo arrendamiento, por ejemplo).

5.8 Antes de emitir el informe, el valorador también debería encargarse de llamar la atención del auditor sobre las cuestiones relacionadas con la *valoración* que puedan tener un impacto en la auditoría y en las responsabilidades del auditor, y de tratarlas cuando proceda. Esto es importante porque, en la mayoría de las jurisdicciones, es ilegal hacer una declaración para un auditor que induzca a error, sea falsa o engañosa de manera consciente o negligente. Además, habrá ocasiones en las que el valorador agradecerá tener la oportunidad de verificar la información y los *supuestos* pertinentes para las *valoraciones*. En algunos casos, una conversación entre el auditor y el valorador antes de que este último comience a cumplir el encargo de la entidad auditada puede resultar útil para ambas partes y ayudará a que la auditoría se lleve a cabo sin problemas. Un valorador que actúe en calidad de experto de la dirección debería mantener una buena comunicación con su cliente

para garantizar que no existan malentendidos con respecto al cumplimiento de la ley y el mantenimiento de la confidencialidad.

5.9 Los auditores seleccionarán algunos inmuebles para someterlos a una revisión pormenorizada y normalmente se necesitará la siguiente información.

- a** Una breve descripción de cada inmueble incluyendo un comentario sobre la calidad, la ubicación y otras características de *valoración* importantes que influyen en el valor. En ocasiones, esta información se puede encontrar en informes proforma de una página facilitados previamente al cliente, que podrían compartirse con los auditores para evitar trabajo innecesario.
- b** Pruebas fundamentales por inmueble/sector que se utilizan para justificar las aportaciones de *valoración* utilizadas, tales como la *renta de mercado* estimada, otros ingresos, tasas de descuento, rentabilidades, etc.

Confianza a través de las normas profesionales

Somos RICS. Como órgano profesional liderado por sus miembros que trabaja por el interés público, defendemos las normas técnicas y éticas más estrictas.

Inspiramos profesionalidad, avanzamos el conocimiento y apoyamos a nuestros miembros en mercados internacionales para contribuir de manera efectiva al avance de la sociedad. Fijamos las normas para nuestros miembros de manera independiente en la gestión del suelo, los bienes raíces, la construcción y las infraestructuras. Nuestro trabajo con los demás apoya su práctica profesional y promueve un entorno natural y construido sostenible, resiliente e inclusivo.

Consultas generales
contactrics@rics.org

Soporte al candidato
candidatesupport@rics.org



rics.org