

SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO

METODOLOGÍA de los servicios valuatorios regulados por el Instituto de Administración y Avalúos de Bienes Nacionales para estimar el valor comercial de los activos: bienes inmuebles (urbanos, en transición y agropecuarios), bienes muebles (maquinaria y equipo o propiedad personal) y negocios.

Al margen un sello con el Escudo Nacional, que dice: Estados Unidos Mexicanos.- Secretaría de Hacienda y Crédito Público.- Instituto de Administración y Avalúos de Bienes Nacionales.

SORAYA PÉREZ MUNGUÍA, Presidente del Instituto de Administración y Avalúos de Bienes Nacionales, Órgano Administrativo Desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, con fundamento en lo dispuesto por los artículos 27 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos; 2, 17, 26 y 31, fracciones XXIX, XXX y XXXIII de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, 142 de la Ley General de Bienes Nacionales, 2o. Apartado D, fracción VI y 98-C, del Reglamento Interior de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, 1, 3 fracción V y 6, fracción V, del Reglamento del Instituto de Administración y Avalúos de Bienes Nacionales publicado en el Diario Oficial de la Federación el 12 de enero de 2017 y Norma Sexta del Acuerdo por el que se establecen las Normas conforme a las cuales se llevarán a cabo los servicios valuatorios regulados por el Instituto de Administración y Avalúos de Bienes Nacionales.

CONSIDERANDO

Que el Instituto de Administración y Avalúos de Bienes Nacionales (INDAABIN), es un órgano administrativo desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (Secretaría), creado para ejercer, entre otras, diversas atribuciones en las materias inmobiliaria y valuatoria que le confiere a esta dependencia del Ejecutivo Federal la Ley General de Bienes Nacionales, Reglamentos, ordenamientos jurídicos de carácter federal y demás leyes aplicables.

Que de conformidad con lo dispuesto en los artículos 143 y 144 de la Ley General de Bienes Nacionales, los valuadores de bienes nacionales proporcionan a la Administración Pública Federal y demás instituciones públicas, previamente a la celebración de los actos jurídicos previstos en dicho ordenamiento, entre otros servicios, la emisión de dictámenes valuatorios de valor comercial y servicios valuatorios a nivel de consultoría.

Que con fecha 25 de julio de 2016, se publicó en el Diario Oficial de la Federación el Acuerdo por el que se establecen las Normas conforme a las cuales se llevarán a cabo los servicios valuatorios regulados por el Instituto de Administración y Avalúos de Bienes Nacionales, en donde se prevé que será éste Instituto, quien emitirá las metodologías que considere necesarias y adecuadas para la elaboración del Dictamen Valuatorio o el Reporte Conclusivo del servicio valuatorio y en donde de manera específica se contempla la Metodología para la estimación de valor comercial.

Por lo que para cumplir con lo anterior y para dar mayor certeza jurídica a la determinación de valor comercial, y con fundamento en la fracción V del artículo 6 del Reglamento del Instituto de Administración y Avalúos de Bienes Nacionales, he tenido a bien expedir la siguiente:

METODOLOGÍA DE LOS SERVICIOS VALUATORIOS REGULADOS POR EL INSTITUTO DE ADMINISTRACIÓN Y AVALÚOS DE BIENES NACIONALES PARA ESTIMAR EL VALOR COMERCIAL DE LOS ACTIVOS: BIENES INMUEBLES (URBANOS, EN TRANSICIÓN Y AGROPECUARIOS), BIENES MUEBLES (MAQUINARIA Y EQUIPO O PROPIEDAD PERSONAL) Y NEGOCIOS.

I.- INTRODUCCIÓN

La Ley General de Bienes Nacionales, en su artículo 142, establece la facultad de la Secretaría para emitir las normas, procedimientos, criterios y metodologías, de carácter técnico, conforme a los cuales se llevarán a cabo los servicios valuatorios previstos en la misma.

En forma adicional a lo previsto en la Ley General de Bienes Nacionales, la Ley de Expropiación, la Ley de Asociaciones Público Privadas, la Ley de Hidrocarburos, la Ley de la Industria Eléctrica, la Ley Agraria, la Ley Federal de Zonas Económicas Especiales, la Ley Minera, la Ley Federal de Telecomunicaciones y Radiodifusión, el Reglamento del Código Fiscal de la Federación y demás disposiciones legales aplicables, confieren al Instituto de Administración y Avalúos de Bienes Nacionales órgano administrativo desconcentrado de la Secretaría, facultades para realizar los servicios valuatorios previstos en las mismas.

Con el objeto de garantizar la adecuada valuación en los actos jurídicos que se relacionan con las anteriores disposiciones legales mencionadas, se requiere contar con un marco normativo que permita unificar la utilización de conceptos, técnicas y procedimientos valuatorios congruentes con las normas internacionales

de valuación, así como consolidar el ejercicio profesional de valuación que demanda la Ley General de Bienes Nacionales.

II.- OBJETO DE LA METODOLOGÍA

En la presente metodología se establecen las bases que permiten la utilización de conceptos, técnicas, principios básicos, enfoques establecidos, así como las directrices básicas a seguir para el cálculo y demás actividades y técnicas aplicadas para la estimación del valor comercial de bienes inmuebles (urbanos, en transición y agropecuarios), bienes muebles (maquinaria y equipo o propiedad personal), negocios, que se fundamenta en el Acuerdo por el que se establecen las Normas conforme a las cuales se llevarán a cabo los servicios valuatorios regulados por el Instituto de Administración y Avalúos de Bienes Nacionales (INDAABIN) y demás disposiciones aplicables.

Esta metodología es una herramienta de trabajo obligatoria para los valuadores de bienes nacionales estableciendo los lineamientos a seguir para la realización de servicios valuatorios regulados por el Instituto de Administración y Avalúos de Bienes Nacionales.

La aplicación de esta metodología, permitirá la emisión de dictámenes valuatorios o reportes conclusivos con calidad técnica, certeza jurídica, oportunidad y transparencia.

III.- ÁMBITO DE APLICACIÓN

Se dirige a todos los valuadores de bienes nacionales en los servicios valuatorios regulados por el Instituto de Administración y Avalúos de Bienes Nacionales que soliciten las distintas Dependencias, Entidades, las Instituciones Públicas y las Instituciones destinatarias, así como personas físicas o morales autorizadas, con apego a la Ley General de Bienes Nacionales, Ley de Hidrocarburos, Ley de la Industria Eléctrica, Ley de Asociaciones Público Privadas, Ley Agraria, Ley Minera, Ley de Expropiación, el Código Fiscal de la Federación y las demás disposiciones vigentes aplicables.

IV.- CONSIDERACIONES PREVIAS A LA METODOLOGÍA

• Definiciones

Para efectos de la presente metodología se entenderá por:

• Valor Comercial.

Es el precio más probable por el cual un activo se intercambiaría en una fecha determinada y se de la transferencia del título del vendedor al comprador, actuando por voluntad propia, debidamente informados y motivados, en una transacción sin intermediarios, con condiciones de una venta justa, donde el pago sea hecho en términos de contado en moneda nacional o en términos de un arreglo comparable a este, sin ser afectado por un financiamiento especial o creativo o concesiones de venta otorgadas por cualquiera que esté asociado con dicha venta; considerando un plazo adecuado de exposición en un mercado competitivo y abierto, en el que ambas partes actúan con conocimiento de los hechos pertinentes, con prudencia, sin compulsión y sin un estímulo indebido.

• Bienes inmuebles.

Es un conjunto de derechos, participaciones y beneficios sobre una porción de tierra con sus mejoras y obras permanentes, incluyendo los beneficios que se obtienen por su usufructo. Las principales características de un bien inmueble son su inmovilidad y ser tangible.

• Bienes muebles (Maquinaria y Equipo o Propiedad Personal).

Es un conjunto de derechos sobre un activo utilitario, artístico, histórico, documental o de cualquier otra índole con valor, no anexo permanentemente a la tierra. El término bien mueble se refiere, entonces, a todo lo que no es inmueble, como son: maquinaria, equipo, mobiliario, joyas, obras de arte, vehículos, etc. Las principales características de un bien mueble son su movilidad y ser tangibles; también comprende los objetos en sí mismos, así como los elementos intangibles atribuidos a las obligaciones y derechos de propiedad sobre ellos.

• Bienes intangibles.

Está constituido por aquellos activos que no tienen existencia física como son: la posesión de conocimientos, experiencia, tecnología, la exención de obligaciones fiscales, la propiedad de marcas, patentes, distintivo gráfico o elemento de fama pública, relaciones con clientes, destrezas profesionales que posea en exclusiva una persona física o moral etc., y que le dan una ventaja competitiva y posicionamiento en el mercado.

• Negocios.

La definición de lo que constituye un negocio difiere dependiendo del propósito de la valuación. Sin embargo, generalmente un negocio tiene actividades comerciales, industriales, de servicios o actividades de inversión. Los negocios pueden estar expresados de muchas formas, tales como: corporaciones, sociedades, alianzas estratégicas o un negocio con un solo propietario. La valuación de un negocio puede diferir del valor de los activos y de los pasivos que lo conforman. Cuando el valor del negocio es mayor que la suma de los activos y los pasivos que lo integran, el exceso de valor se conoce como valor de negocio en marcha. El negocio también puede ser valuado como unidad instalada, como valor de realización ordenada o como valor de liquidación.

Es importante establecer si la valuación de un negocio es de toda la unidad, de las acciones, de participación accionaria de una persona física o moral en un negocio o una actividad específica del negocio, o de los intangibles. Es especialmente crítico definir claramente el negocio o los intereses a valorar.

- **Promovente.**

Las dependencias, la Procuraduría General de la República, las unidades administrativas de la Presidencia de la República, las entidades, así como las demás instituciones públicas, personas físicas o morales nacionales o extranjeras que requieran servicios valuatorios regulados por el INDAABIN.

- **Solicitud de Servicio Valuatorio.**

Escrito mediante el cual el promovente requiere la elaboración de un servicio valuatorio, especificando el activo, su ubicación, uso, propósito, finalidad y alcance del servicio, así como los posibles usuarios y derechos del mismo. En el caso específico de INDAABIN, dichas solicitudes de servicio solo se realizarán a través del sistema electrónico que tenga definido el Instituto.

- **Principio de Anticipación.**

El valor presente de los beneficios futuros o ingresos futuros derivados de un activo, entendiendo que cualquier persona está dispuesta a pagar por un activo un monto equivalente a los beneficios futuros que recibirá de dicho activo.

- **Principio de Sustitución.**

Es aquel que dice, que un comprador no pagaría más por un activo, que el precio de adquirir o reproducir un sustituto igual o semejante deseable.

- **Principio de la Oferta y la Demanda.**

El precio de un activo varía directamente, aunque no necesariamente de forma proporcional, de acuerdo con la demanda e, inversamente, aunque no necesariamente de forma proporcional, de acuerdo con la oferta. Los fenómenos que inciden en este principio son los siguientes: aumento o disminución de la población con poder adquisitivo, incremento o disminución en el costo del dinero, disponibilidad de los bienes, deseabilidad, escasez o utilidad de los mismos.

- **Principio de Cambio.**

Según este principio el valor de un activo nunca es constante. Está sujeto tanto al efecto de las fuerzas externas al activo, como a las fuerzas internas. Las primeras son las fuerzas económicas, sociales, ambientales y políticas, mientras que las fuerzas internas se refieren a la depreciación, conservación, mejoras, tamaño, forma, diseño y obsolescencias, entre otras.

- **Principio de Contribución.**

Plantea que el valor de un componente determinado se mide en términos de su contribución o aportación al valor de todo el activo.

- **Principio de Mayor y Mejor Uso.**

Solo aplica a bienes inmuebles y es el uso razonable en donde siendo físicamente posible, legalmente permitido y económicamente viable, resulta en el mayor valor del mismo como está o como terreno sin mejoras.

Asimismo, la metodología contempla las demás definiciones del Glosario de Términos que forma parte de la normativa técnica emitida por el INDAABIN.

Activos objeto de la Metodología.

- Bienes inmuebles.

- Maquinaria y Equipo o Propiedad Personal (Bienes muebles).
- Negocios.

Actos jurídicos en los que aplica.

Esta metodología podrá utilizarse cuando el uso del servicio valuatorio corresponda a los siguientes actos jurídicos: adquisición, enajenación, indemnización, reexpresión de estados financieros, concesión, atención a diligencias judiciales, justipreciación de rentas, registro en contabilidad gubernamental y aseguramiento contra daños que requieran la estimación del valor comercial, ya sea para la conclusión del servicio valuatorio o para utilizarlo en la estimación de otros tipos de valores.

El servicio valuatorio surtirá efectos legales únicamente para un solo uso, propósito y finalidad señalados en la solicitud, por lo que en caso de requerir un uso distinto u otro propósito, se deberá elaborar una nueva solicitud.

V.- GENERALIDADES DE LA METODOLOGÍA.

Es indispensable que el dictamen valuatorio o reporte conclusivo cumpla con los siguientes apartados:

- **Características del Informe**

El dictamen valuatorio o reporte conclusivo deberá elaborarse de conformidad con lo establecido en el Capítulo X Estándares de Valuación y Revisión de Avalúos del Acuerdo por el que se establecen las Normas conforme a las cuales se llevarán a cabo los servicios valuatorios regulados por el Instituto de Administración y Avalúos de Bienes Nacionales, publicado en el Diario Oficial de la Federación el día 25 de julio de 2016.

- **Requerimientos básicos**

1. **Uso.**

Es el acto para el cual se pretende utilizar el dictamen valuatorio o reporte conclusivo expresamente señalado por el solicitante del servicio (promovente), y en este caso exclusivamente se refiere a uno de los que siguientes: adquisición, enajenación, indemnización, reexpresión de estados financieros, concesión, atención a diligencias judiciales, registro en contabilidad gubernamental y aseguramiento contra daños.

2. **Propósito.**

Dictaminar valor comercial de acuerdo a la solicitud.

3. **Finalidad.**

Es el concepto que determina la aplicación del resultado del dictamen valuatorio o reporte conclusivo como el valor mínimo, valor máximo o como monto, derivado del uso definido por el promovente.

4. **Alcance del servicio valuatorio.**

Es el apartado en el cual se describen los supuestos extraordinarios, las condiciones hipotéticas y limitantes del servicio valuatorio, con base en el uso, propósito y finalidad expresados en la solicitud del promovente y considerados por el valuador de bienes nacionales.

VI.- GUÍA TÉCNICA.

La presente guía técnica tiene por objeto establecer las directrices generales a seguir para estimar el valor comercial de los distintos activos, que se relacionan en el apartado IV de esta metodología, mismas que deben ser atendidas por el valuador de bienes nacionales, de acuerdo con la solicitud de servicios valuatorios regulados por el INDAABIN que al efecto haga el promovente.

La presente metodología cuenta con ocho pasos, los cuales cumplen con los estándares internacionales de valuación.

El primer paso de esta guía técnica es la identificación del problema, que se detalla a continuación.

| Paso 1 | Identificación del Problema | | | | | |
|---|---|--|--|-----------------------------|---|--|
| Identificar el promovente y los usuarios | Identificar el Uso (Uso y Finalidad) | Identificar el Propósito del Servicio Valuatorio (Tipo y definición de valor) | Identificar la fecha que requiere valores | Identificar la se de | Identificar las características del bien | Identificar las condiciones del servicio valuatorio |

Para poder identificar el problema, el promovente deberá entregar al valuador de bienes nacionales, la solicitud de servicio valuatorio y la documentación e información procedente o solicitada, como copias y

documentos en archivo físico o electrónico para realizar el servicio valuatorio. Para el caso del INDAABIN la entrega de la documentación se realizará a través del Sistema de Avalúos, como a continuación se ejemplifican de manera enunciativa más no limitativa:

Para Inmuebles.

- a) Ubicación legal y física del inmueble a valorar.
- b) Plano topográfico del terreno con superficie, medidas y colindancias de la poligonal envolvente.
- c) Planos arquitectónicos actualizados, preferentemente aprobados por autoridad competente y en formato electrónico.
- d) Escrituras y/o título de propiedad.
- e) Usuarios del servicio valuatorio.
- f) Los derechos del inmueble ligados al uso del servicio valuatorio.
- g) Constancia de uso del suelo.
- h) Informe de costos anuales de operación del inmueble (mantenimiento, impuestos, personal, agua, energía eléctrica, entre otros), según sea el caso.
- i) Listado de bienes distintos a la tierra y de máquinas o equipos anexos a las construcciones.
- j) Dictamen de seguridad estructural.

También como los documentos e información que considere necesarios el valuador de bienes nacionales, según sea el caso.

Para bienes muebles o propiedad personal.

- a) Documento que acredite reparaciones mayores realizadas (en su caso).
- b) Dictámenes o evaluaciones de estado de conservación.
- c) Bitácoras de mantenimiento de los bienes muebles.
- d) Copias de facturas, pedimento de importación, fletes, embalaje e instalación, documentación de adquisición de los bienes muebles o documentos legales de propiedad.
- e) Datos de ubicación de los bienes muebles.
- f) Usuarios del servicio valuatorio.
- g) Relación y número de inventario del activo conforme a catálogo o cuenta que proceda, en hoja de cálculo.
- h) Ficha de catálogo incluyendo tema, autor, técnica, seriación, fecha y dimensiones, (para obras de arte)

También como los documentos e información que considere necesarios el valuador de bienes nacionales, según sea el caso.

Para Negocios.

- a) Descripción general, objetivos, operaciones y situación actual del negocio.
- b) Plan de negocios.
- c) Estados financieros dictaminados de los últimos cinco años.
- d) Otra documentación jurídica relevante del negocio:
 - Información documental sobre la situación operativa y de costos de producción.
 - Información documental sobre la situación comercial y de mercado.
 - Inventario de maquinaria, mobiliario y equipo a contemplar.
 - Copias de facturas y documentación de adquisición, en su caso.
 - Derecho de patente sobre marcas y otros activos intangibles.
- e) Proyección financiera según el alcance del servicio.
- f) Cartera de clientes y contratos vigentes.
- g) Pasivos laborales.

h) Capacidad instalada y de producción.

También como los documentos e información que considere necesarios el valuador de bienes nacionales, según sea el caso.

Con la información presentada el valuador de bienes nacionales procederá a identificar:

- a) Los promoventes que serán los señalados en la Ley General de Bienes Nacionales, la Ley de Expropiación, la Ley de Asociaciones Público Privadas, la Ley de Hidrocarburos, la Ley de la Industria Eléctrica, la Ley Federal de Zonas Económicas Especiales, la Ley Agraria, la Ley Minera, la Ley Federal de Telecomunicaciones y Radiodifusión, el Reglamento del Código Fiscal de la Federación y demás normativas aplicables, por lo que se refiere a los usuarios serán aquellos que declaren los promoventes en su solicitud.
- b) El uso de los Dictámenes Valuorios o Reportes Conclusivos, que deberá corresponder con el acto establecido en la solicitud.
- c) La finalidad del servicio valuatorio, que será la aplicación del resultado del servicio valuatorio, en función del artículo 145 de la Ley General de Bienes Nacionales; es decir, en los casos en que las Dependencias, la Procuraduría General de la República, las unidades administrativas de la Presidencia de la República o las entidades deban cubrir una prestación pecuniaria, ésta no podrá ser superior al valor dictaminado, y si le corresponde a la contraparte el pago de la prestación pecuniaria, ésta no podrá ser inferior al valor dictaminado, salvo las excepciones que la Ley establece.
- d) El propósito del servicio valuatorio, que será el valor comercial a estimar.
- e) La fecha que se requiere de valores contenidos en los dictámenes valuorios o reportes conclusivos por emitir y puede ser aquella del momento de la visita, de los valores de la investigación o de acuerdo a la solicitud.
- f) Las características del activo, debiendo ser aquellas que identifiquen por su: tipo, utilización o actividad, ubicación (domicilio o localización), el régimen de propiedad, propietario o posesionario, los derechos y/o obligaciones inherentes, etc.
- g) Las condiciones del servicio valuatorio incluyendo en todas, las suposiciones extraordinarias, condiciones hipotéticas y todas aquellas limitantes que incidan sobre el análisis del valor que se esté calculando.

El segundo paso de esta guía técnica es la Determinación del Alcance del trabajo para atender el servicio valuatorio, el cual se detalla a continuación:

| | |
|---------------|--|
| Paso 2 | Determinación del Alcance del trabajo para atender el Servicio Valuatorio |
|---------------|--|

Una vez que se ha identificado el problema, es necesario definir el alcance del trabajo a realizar, el valuador de bienes nacionales deberá determinar el alcance que sea suficiente para producir un servicio valuatorio con resultados certeros y creíbles.

Es responsabilidad del promovente, en conjunto con el valuador de bienes nacionales, generar la definición de la amplitud del trabajo en términos de los tiempos de entrega, lo extenso de la investigación y el reporte, la fundamentación normativa, técnica y teórica, la calidad de la información y demás aspectos que se puedan considerar.

Una vez definido el alcance del trabajo el valuador de bienes nacionales deberá recolectar información complementaria como parte de su labor como profesional de la valuación, a continuación se explica esta actividad a detalle:

| Paso 3 | Recolección de Información y Descripción del Bien | |
|---|---|--|
| Información de Mercado de la Zona | Información sobre el Sujeto a valorar. | Información sobre los comparables. |
| 1.- Para inmuebles | 1.- Para inmuebles | 1.- Para inmuebles |
| Características generales de la región, ciudad, colonia y ubicación del predio, entre | Características del sujeto, geográficas y geológicas del terreno, superficie, forma, ubicación, uso de suelo, | Ventas realizadas, condiciones de los cierres efectuados, ofertas, |

| | | |
|--|---|--|
| <p>otros.</p> <p>2.- Para bienes muebles o propiedad personal</p> <p>Características generales del mercado nacional o internacional, del sector industrial, comercial o de servicios del bien, tanto usado como nuevo, entre otros.</p> <p>3.- Para negocios</p> <p>Análisis del ambiente externo, que se divide en dos, el análisis del macro ambiente (factores económicos, políticos, sociales, entre otros) y el análisis del sector industrial.</p> | <p>servicios públicos, tipo de construcción, área construida, edad efectiva, estado de conservación, elementos de la construcción, mejoras, historial de los propietarios, información de costos y depreciación, y datos de ingresos y gastos entre otros.</p> <p>2.- Para bienes muebles o propiedad personal</p> <p>Marca, modelo, número de serie, datos de placa, tamaño, capacidad, año de manufactura, accesorios, estado de conservación, país de manufactura, unidad mínima indivisible, vidas efectiva, útil y remanente, mantenimiento, reparaciones, bitácoras, costos de desinstalación y fletes, disponibilidad de refacciones, estado de conservación, obsolescencias, aspectos ambientales, autor o creador, publicador, asunto o tema, imagen, ornamentos u otros agregados, entre otros.</p> <p>3.- Para negocios</p> <p>Análisis del ambiente interno del negocio, se realiza un análisis que permitan diagnosticar sus características técnicas, operativas, comerciales, administrativas, legales y financieras, equipo, propiedad personal o negocio, entre otros.</p> | <p>listas de venta, vacantes, costos y depreciación, ingresos y gastos, intereses de capitalización, entre otros.</p> <p>2.- Para bienes muebles o propiedad personal</p> <p>Marca, modelo, número de serie, datos de placa, tamaño, capacidad, año de manufactura, accesorios, estado de conservación, país de manufactura, mercado de venta normal, de remates o de subastas, entre otros, Características de los comparables, capacidades, edades, reparaciones que se hayan hecho, aspectos ambientales, autor o creador, publicador, asunto o tema, imagen, ornamentos u otros agregados, etc.</p> <p>3.- Para negocios</p> <p>Ventas realizadas de negocios similares, condiciones de los cierres efectuados, ofertas, publicaciones especializadas, información sobre mercados bursátiles, entre otros.</p> |
|--|---|--|

La recolección de información que el valuador de bienes nacionales obtendrá se divide en dos: información general e información específica.

La información general consiste en datos sobre factores que pueden influir en el valor, estos se derivan de fuerzas sociales, tendencias económicas (oferta y demanda, absorción del mercado, etc.) y leyes gubernamentales que son originadas fuera del bien a valorar.

La información específica se refiere a los datos concretos sobre el bien a valorar, ventas u ofertas comparables y características del mercado local relevantes.

La información específica se divide a su vez, en información del sujeto e información de los comparables.

Inmuebles.

Para el caso de inmuebles, la información del sujeto se enfoca en características geográficas y geológicas del terreno, características de las mejoras (tipo de edificación, componentes físicos, legales y propiedad personal), historia de los propietarios, información de costos y depreciación, y datos de ingresos y gastos.

Para el caso de inmuebles, la información de los comparables sobre sus características físicas y componentes legales, ofertas, rentas, información de costos y depreciación, ingresos y gastos, tasa de capitalización, oferta y demanda de los comparables, absorción del mercado.

Muebles.

La información general consiste en datos sobre el tipo de industria o giro, factores que pueden influir en el valor, estos se derivan de fuerzas sociales, tendencias económicas (tipo de industria, oferta y demanda, absorción del mercado, aspectos ambientales, etc.) y leyes gubernamentales que son originadas fuera del activo a valorar.

La información específica se refiere a los datos concretos sobre el activo a valorar, ventas u ofertas comparables y características del mercado local relevantes.

La información específica se divide a su vez, en información del sujeto e información de los comparables.

La información del sujeto se enfoca en condiciones de operación y ubicación del activo, información de costos, depreciación (vida útil, edad efectiva, estado de conservación) y plan de producción.

En el caso particular de propiedad personal, obras de arte y joyas, la información del sujeto se enfoca en condiciones de resguardo y ubicación del activo, documentos legales de propiedad, tema, autor, técnica, seriación, peso de la joya, quilataje, material, engastes, fecha y dimensiones, entre otros; supervisado por un experto en la materia.

Negocios.

Para el caso de negocios se deberá recolectar la información suficiente que nos permita describir y analizar el negocio, considerando información del ambiente externo e interno que influye en la misma.

Ambiente externo.

El ambiente externo lo constituyen el macro ambiente y el sector industrial, el macro ambiente envuelve al sector industrial y éste a su vez al negocio, por lo que la generación de valor del negocio dependerá inicialmente de las condiciones prevalecientes en el sector industrial y en el macro ambiente.

En lo que se refiere al macro ambiente, la recolección de información nos debe ayudar a describir los factores económicos, políticos y socioculturales que impactan en el negocio.

Por otro lado, el sector industrial se encuentra conformado por aquellos factores externos al negocio que determinan la naturaleza y fortaleza de la competencia en la industria. Los factores claves a investigar en el sector industrial son: competidores del sector, proveedores, demanda del producto o servicio, sustitutos del producto o servicio, competidores potenciales entre otros.

Ambiente interno.

El análisis interno del negocio está conformado por el estudio de diversos elementos de la empresa, para lo cual se obtendrá información que nos permita describir los aspectos físicos, técnicos, operativos, comerciales, administrativos, legales y financieros.

Una vez obtenida esta información por parte del valuador de bienes nacionales, se procederá al análisis de la información, esta actividad se detalla a continuación.

| Paso 4 | Análisis de la Información |
|--|---|
| <p>Análisis del Mercado</p> <p>1.- Para inmuebles</p> <p>Estudios de la Demanda</p> <p>Periodo de absorción.</p> <p>Análisis de precio de venta en pago de contado.</p> <p>Estudios de la Oferta</p> <p>Volumen de comparables en un mercado abierto y competitivo</p> <p>Rango de precios de venta de comparables.</p> <p>Estudios de Mercado</p> <p>Análisis integral de los mercados de acuerdo a la oferta y la demanda, así como de las características externas e internas de los bienes.</p> <p>2.- Para bienes muebles o propiedad personal</p> <p>Estudios de la Demanda</p> <p>Análisis de tiempo de exposición para una venta en</p> | <p>Mayor y Mejor Uso (Aplicable para inmuebles)</p> <p>1. Estudio del terreno</p> <p>Es aquel estudio que genere un análisis para saber si su mejor uso es como está actualmente (con mejoras) o como terreno sin mejoras.</p> <p>Se analizarán distintos escenarios que sean físicamente posibles, legalmente permitidos, financieramente viables y brinde el máximo rendimiento.</p> <p>2.- Para bienes muebles o propiedad personal</p> <p>No aplica</p> <p>3.- Para negocios</p> <p>No aplica</p> |

| | |
|--|--|
| <p>el mercado correspondiente.</p> <p>Análisis de precios por pago de contado, es decir que las operaciones se realicen de contado y con pago en efectivo o su equivalente.</p> <p>Estudios de la Oferta</p> <p>Considerar los comparables ofrecidos en las comercializadoras especializadas para cada tipo de mueble.</p> <p>Estudios de Mercado</p> <p>Análisis integral de los mercados de acuerdo a la oferta y la demanda, así como de las características externas e internas de los bienes realizando una homologación considerando como base el activo valuado.</p> <p>3. Para negocios</p> <p>Análisis del Ambiente Externo (Macroambiente y Sector Industrial) e Interno (Diagnóstico físico, diagnóstico técnico, diagnóstico operativo, diagnóstico comercial y diagnóstico administrativo-legal-financiero).</p> | |
|--|--|

Una vez analizada la información por parte del valuador de bienes nacionales, únicamente para el caso de inmuebles, se procederá a obtener el valor del terreno de conformidad con su mayor y mejor uso, esta actividad se detalla a continuación:

| | |
|---------------|---|
| Paso 5 | Opinión de Valor del Terreno (solo para inmuebles) |
|---------------|---|

El valor del terreno se puede obtener por alguno de los siguientes cinco procedimientos:

1. Considerando al terreno sin mejoras, mediante la investigación directa del mercado de terrenos en venta, ya sean ofertas o cierres y aplicando factores de homologación.
2. Por el procedimiento de desagregación, que parte de la investigación de mercado de inmuebles similares en venta, a los cuales se les aplica un método residual estático y se obtiene el valor del terreno.
3. Con base en el procedimiento de capitalización de renta del terreno, la renta de terreno es una cantidad conocida y el ingreso puede ser capitalizado en el valor del terreno.
4. Con base en el procedimiento de capitalización de renta del terreno, cuando la renta de terreno con construcción es una cantidad conocida, se debe extraer el ingreso exclusivamente del terreno y éste puede ser capitalizado en el valor del terreno.
5. Cuando la información de mercado es insuficiente, errática, o heterogénea, o las características del inmueble no permiten afirmar con certeza que el valor obtenido por el enfoque comparativo de mercado es realmente el más representativo, se hace necesaria la utilización del método residual dinámico (enfoque de ingresos), basado en el mayor y mejor uso del inmueble.

Una vez obtenido el valor del terreno por parte del Valuador de Bienes Nacionales, se procederá a la aplicación de los enfoques de valuación, esta actividad se detalla a continuación.

| | | |
|--------------------|--|-------------------|
| Paso 6 | Aplicación de los Enfoques de Valuación | |
| Enfoque de Mercado | Enfoque de Ingresos | Enfoque de Costos |

Las directrices básicas a considerar para calcular cada uno de los tres indicadores de valor son las siguientes.

Enfoque de Mercado

El enfoque comparativo de mercado es un indicador de valor que se obtiene a partir del análisis del precio de otros activos similares al activo en estudio.

Este enfoque tiene su fundamento en el principio de sustitución y su objetivo es el comparar el bien en estudio contra otros activos similares existentes en el mercado, aplicable en los bienes siguientes:

1.- Para Inmuebles

Para iniciar con el cálculo del indicador del enfoque de mercado, primeramente es indispensable que el valuador de bienes nacionales conozca las características físicas y legales del inmueble motivo del servicio valuatorio, para lo cual deberá llevar a cabo una inspección física detallada al activo a valorar, analizar la información legal del mismo proporcionada por el promovente y realizar las actividades necesarias hasta asegurarse de tener plenamente identificadas todas las características del mismo.

Posteriormente deberá realizar una exhaustiva investigación de mercado con el fin de detectar bienes similares al sujeto, en cuanto a sus características que se encuentren expuestos en el mercado o que hayan sido parte de una operación de compra, venta o arrendamiento en su caso.

El valuador de bienes nacionales deberá asegurarse de conocer las características de los bienes comparables al sujeto que se investigaron, así como conocer los esquemas de negociación los cuales deberán obtenerse directamente con el oferente.

A partir de la información obtenida en la investigación de mercado realizada por el valuador de bienes nacionales, se definirán cuáles serán los comparables que se utilizarán en los procedimientos de análisis de tendencia central, como podrá ser la homologación, mismos que serán los que presenten las características que más se asemejen al activo sujeto de valuación.

Se podrá utilizar la técnica de homologación para ajustar las diferencias existentes entre los comparables y el activo sujeto, por lo que la homologación se realizará una vez que el valuador de bienes nacionales conozca perfectamente las características de los comparables, lo que asegurará que se realicen los ajustes correctos tanto en las características ajustadas como en el rango del factor de ajuste.

El valuador de bienes nacionales deberá asegurarse que las características a ajustar sean las que impacten en el valor de mercado y que el factor de ajuste se encuentre debidamente analizado a fin de que siempre se encuentre en un rango que ajuste la característica de manera suficiente y correcta, dicho análisis deberá permanecer en la memoria de cálculo del valuador de bienes nacionales.

Es necesario que la homologación presente cuando menos 3 comparables, el perito deberá analizar la razonabilidad de los factores de homologación y los tendrá que explicar de manera suficiente y correcta. Se recomienda utilizar la menor cantidad posible de factores de ajustes a los comparables, incluyendo el factor de negociación.

Lo anterior resulta de la premisa de que los mejores comparables son aquellos que requieren la menor cantidad de factores de ajuste.

Los factores resultantes de la homologación se deberán encontrar dentro de un rango razonable y la dispersión final de valores unitarios deberá ser menor a la inicial; en virtud de que los bienes intercambiados en un mercado eficiente son esencialmente homogéneos que pueden ser fácilmente sustituidos entre sí. Cuando las homologaciones se encuentren fuera de rango o no exista una reducción en la desviación, debe incluirse en la memoria de cálculo la justificación o explicación correspondiente; de no ser justificable, se desechará el análisis.

Es responsabilidad del valuador de bienes nacionales identificar y seleccionar correctamente la unidad de comparación a utilizar en la homologación.

El valor unitario del enfoque de mercado se obtendrá del promedio aritmético del valor resultante de cada comparable ya ajustado, siempre y cuando el resultado de la dispersión sea menor a la inicial.

El valor comparativo de mercado será el resultado de multiplicar el valor unitario, de acuerdo a la unidad de comparación utilizada por la cantidad respectiva.

2.- Para Bienes muebles o propiedad personal

Este enfoque involucra la recopilación de información pertinente de bienes comparables al activo valuado en un mismo mercado, analizando la oferta y demanda, y ajustando los comparables al valuado y homologándolos a manera de lograr obtener el índice o indicador de valor que permita establecer el precio más probable de venta o compra en un mercado libre.

Cuando existe un mercado activo y se pueden encontrar comparables adecuados, este enfoque es el más recomendable, debido a que se descuentan todas las obsolescencias funcionales y económicas relacionadas directamente con los bienes, cuando aplique.

Si el valuador de bienes nacionales selecciona el enfoque de mercado procederá de la siguiente forma:

A la información del sondeo de mercado previamente registrada se le aplicarán los factores de ajuste (ajustando los datos de cada oferta de mercado para homologarla con el activo por valorar).

I. Homologación.

Este procedimiento se aplica para realizar ajustes por diferencias entre las características de los activos comparables obtenidos de la investigación de mercado y el activo por valorar. Se recomienda que la homologación se realice en forma directa, es decir, ajustando cada oferta contra el activo por valorar.

II. Factor de ajuste.

Cuando existan bienes comparables similares se recomienda que los factores de ajuste se hagan de forma directa, es decir ajustando cada oferta contra el activo sujeto a valorar; para el caso de no encontrar activos similares o idénticos al activo por valorar, es práctica común trabajar con comparables sustitutos. Las diferencias entre ellos pueden atribuirse a muchas causas como son bienes descontinuados, capacidades, obsolescencias funcionales, desgaste, entre otros.

Para el caso de bienes muebles, se usa el sistema de ajustes aditivos, porque la mayoría de las diferencias son independientes entre sí.

III. Obtención de valor por el Enfoque de Mercado.

Es un indicador de valor del sujeto basándose en la recopilación de información de valores de mercado de bienes idénticos, similares o sustitutos, con funciones similares a las del sujeto y con ello establecer el precio más probable de venta para los activos que se están valuando.

El valuador de bienes nacionales deberá considerar lo siguiente:

a) Identificar las diferencias más representativas y que como condición ineludible, a juicio del valuador de bienes nacionales, impacten en el valor.

b) Se recomienda utilizar la menor cantidad posible de factores de ajuste a los sustitutos, incluyendo el factor de negociación. Lo anterior resulta de la premisa de que los mejores sustitutos son aquellos que requieren la menor cantidad de factores de ajuste.

c) Cada factor de ajuste utilizado deberá describirse y justificarse en la memoria de cálculo.

d) El factor de ajuste resultante se deberá encontrar dentro de un rango razonable y la dispersión final de valores unitarios deberá ser menor a la inicial; en virtud de que los bienes intercambiados en un mercado eficiente son esencialmente homogéneos que pueden ser fácilmente sustituidos entre sí. Cuando los ajustes se encuentren fuera de rango o no exista una reducción en la desviación, debe incluirse en la memoria de cálculo la justificación o explicación correspondiente; de no ser justificable, se desechará el análisis.

3.- Para negocios

El enfoque de mercado para negocios puede ser utilizado siempre y cuando se cuente con información suficiente que permita realizar comparaciones entre las condiciones físicas, operativas, legales y financieras del sujeto y de los comparables, es decir se requiere una base razonable para la comparación entre negocios similares.

El enfoque de mercado proporciona una indicación de valor comparando, sea por negocio integrado o por sus múltiplos de razones financieras, el valor de su activo total operativo en estudio, con otras unidades similares, de los cuáles se dispone de información suficiente.

Los negocios similares deben de estar dentro del mismo sector que el negocio sujeto de estudio o en un sector muy similar que responda a las mismas variables económicas.

Una vez que se cuenta con información de las características cualitativas y cuantitativas de las empresas similares al negocio motivo de estudio, se podrá realizar un análisis comparativo de dichas características, pudiéndose apoyar entre otras cosas de ratios de valuación, es decir de ratios calculados a partir del precio de venta del negocio comparable entre alguna medida de ingresos o valor de activos.

Para el cálculo y selección de los ratios que servirán de comparación, se debe de tener en cuenta que deberán proporcionar información significativa sobre el valor del negocio y considerar además que se pueden requerir algunos ajustes para que los ratios sean adecuados a la empresa en estudio.

Enfoque de Costos

El enfoque de costos se basa en el principio de sustitución ya que considera que un comprador bien informado no pagará más por un activo, que el precio de adquirir o reproducir un sustituto igual o semejantemente deseable.

1.- Para Inmuebles

En este sentido en el caso de bienes inmuebles, el enfoque de costos se obtiene a partir de la suma del valor individual de cada uno de los componentes que conforman el bien, es decir terreno, construcciones, instalaciones especiales, obras complementarias y accesorios, así como otros indirectos, obsolescencias y apreciaciones.

Para el caso de bienes inmuebles el valor del terreno se deberá obtener utilizando el Paso 5, reiterando que se debe analizar el mayor y mejor uso del terreno y no el uso que le otorguen las construcciones existentes, es decir, obtener el valor del terreno como si no tuviera construcciones.

El valor neto de reposición de las construcciones, instalaciones, obras complementarias y accesorios se obtendrá a partir del valor de reposición nuevo menos las depreciaciones totales acumuladas, pudiendo ser por edad, estado de conservación y las obsolescencias internas que se detecten.

El valor de reposición nuevo deberá ser obtenido por el valuador de bienes nacionales considerando costos de construcción o fabricación vigentes, o costos de adquisición actuales para el caso de instalaciones especiales, obras complementarias y elementos accesorios que deberán incluir los costos de instalación y puesta en sitio, dichos análisis de costos o cotizaciones deberán permanecer en la memoria de cálculo de los valuadores de bienes nacionales.

En aquellas construcciones en que sea necesario que se utilice el valor de reproducción, lo deberá realizar el valuador de bienes nacionales e indicarlo en su dictamen valuatorio o reporte conclusivo.

Para el cálculo de las depreciaciones el valuador de bienes nacionales deberá analizar los deméritos por edad, estado de conservación, obsolescencias internas y cualquier otro demérito que el valuador de bienes nacionales considere que afecte el costo de las construcciones.

El indicador de valor del enfoque de costos de un bien inmueble resultará de la suma del valor comercial del terreno más el valor neto de reposición de las construcciones, instalaciones especiales, obras complementarias, otros indirectos y obsolescencias o apreciaciones externas.

2.- Para Bienes muebles o propiedad personal

En este enfoque se parte del costo o valor de reposición o reproducción nuevo de los bienes por valuar, de acuerdo a su capacidad nominal (para el caso de valores en intercambio), rebajando del precio cotizado los descuentos normales aplicables, y los deméritos por edad, estado de conservación, obsolescencia funcional y económica que pudiera tener dicho activo, así como los costos de instalación o montaje.

Preferentemente no se parte del costo de reproducción para eliminar de entrada el costo por exceso de capital, pero puede haber casos en los que en función de la dificultad de obtener información y/o de la disponibilidad de la misma, pueda ser necesario usar costos de reproducción (por ejemplo aplicando índices a facturas), y si éste es el caso deberá de verificarse si se requiere hacer el ajuste adicional correspondiente, porque puede haber un costo por exceso de capital.

I. Cotización del equipo sustituto.

Se deberá obtener la cotización del bien equiparable al sujeto, con el fabricante original o distribuidor correspondiente.

En caso que el fabricante no esté produciendo el mismo tipo de bien, deberá cotizarse el sustituto o equivalente.

Si la calidad del bien cotizado es relevantemente diferente de la del objeto, hay que hacer un ajuste en proporción directa a lo que serían los costos de cotización para esas calidades diferentes (obtenidos de la experiencia del mercado).

II. Fletes, embalaje, seguros, instalación, impuestos y gastos de importación (en su caso).

Debe de verificarse cuáles fletes son aplicables (nacionales y/o en el extranjero), cuál es la fracción arancelaria y dependiendo del origen del bien sustituto cuáles serían los seguros, impuesto y gastos de importación aplicables.

III. Mejoras del bien por valor (comparado con el cotizado).

Si el bien que se valúa tuviera algunas mejoras o accesorios que el sustituto no tiene (o el sustituto tuviera unas que el bien sujeto no tiene), deberá obtenerse el costo de estas diferencias, el cual deberá agregarse (o deducirse) al del bien cotizado.

IV. Costos de Instalación.

En caso que el servicio valuatorio deba incluir instalación, deberán considerarse todos los costos y gastos, incluyendo ingeniería de detalle, instalación electromecánica; cimentación u obra civil, gastos de pruebas y arranque en caso de ser aplicables.

V. Inspección del bien.

Durante la inspección en campo, debe identificarse lo siguiente: unidad mínima indivisible, edad cronológica y edad efectiva, vida útil total y vida útil remanente, adiciones, instalación, aplicación, mantenimiento, reparaciones mayores y avances tecnológicos.

Identificación del mercado aplicable para la comercialización: La zona, fletes, maniobras, accesos y medio ambiente en que opera.

Recopilación de información de bienes sustitutos: Características, capacidades, edades, reparaciones, mejoras adicionales, actualizaciones, precios, descuentos aplicables, funcionando o desinstalado, lugar de ubicación, nivel de oferta y número de serie.

VI. Demérito por edad.

De la información que se obtenga de los proveedores del bien por valor y la opinión del Valuador de Bienes Nacionales, se estimará la vida útil remanente por considerar.

En función del uso que se le ha dado al sujeto (puede ser mayor o menor al normal) deberá estimarse la edad efectiva del mismo y compararla con la vida útil total, cuyo análisis deberá incluirse en la memoria de cálculo.

VII. Demérito por estado de conservación.

Dependiendo del estado observado del bien, habrá casos en los que se requerirán reparaciones para corregir algún problema para llevar al bien a la condición de buen estado de funcionamiento correspondiente a su edad efectiva (el problema es económicamente curable), u otros en los que no es factible económicamente hacer la corrección (el problema no es económicamente curable).

VIII. Obsolescencia Funcional (por causas internas).

Es una forma de depreciación en la que se considera que la pérdida de valor es debida a factores inherentes al bien mismo, es decir por causas internas.

IX. Obsolescencia Económica (por causas externas).

Es una forma de depreciación en la cual la pérdida de valor es causada por condiciones externas desfavorables al entorno económico en el que se desempeña el activo.

Así pues, por medio del enfoque de costos se podrá obtener una estimación del indicador de valor, considerando la obsolescencia funcional y económica inherentes al bien en estudio y partiendo de su costo de reposición (o costo de reproducción) nuevo.

El indicador de valor del enfoque de costos de un bien mueble será el equivalente a su valor neto de reposición.

3.- Para negocios

El uso de este enfoque sirve como referencia, ya que el valor de sus activos menos el de los pasivos es el valor mínimo que pueda llegar a tener el negocio.

Enfoque de Ingresos

A través de este enfoque se obtiene el indicador de valor fundamentado en el principio económico de anticipación el cual señala que el valor presente de los beneficios futuros o ingresos futuros derivados de un activo, entendiéndose que cualquier persona está dispuesta a pagar por un activo un monto equivalente a los beneficios futuros que recibirá de dicho activo. Puede ser mediante el proceso de flujos descontados o de una capitalización directa.

1.- Para Inmuebles

El enfoque de ingresos de un inmueble se puede obtener mediante una capitalización directa o mediante el proceso de flujos descontados a nivel operacional.

La capitalización directa relaciona el ingreso y un rendimiento definido, convirtiéndolo en un estimado de valor. Para este proceso se requiere una tasa de capitalización bruta o una tasa de capitalización neta que se aplica al ingreso respectivo de un solo año.

La tasa de capitalización deberá extraerse preferentemente del mercado inmobiliario, de igual forma las deducciones consideradas para obtener el ingreso neto de operación deberán reflejar las condiciones reales del inmueble en estudio.

El método de flujos descontados es aplicable para bienes inmuebles, el cual requiere de la construcción de un modelo financiero, en el que, a partir de los ingresos y egresos (considerando las inversiones) provenientes del mercado para cada tipo de inmueble y de una tasa de descuento debidamente soportada y acorde a las características del activo, riesgo, costos financieros, sector y costos administrativos (identificando el número de periodos de conformidad con el tipo de inmueble analizado), considerando el ingreso de operación para obtener el Valor Presente Neto (VPN) que corresponde al valor del inmueble, debiendo considerar al final el valor de reversión.

2.- Para Bienes muebles (Maquinaria y equipo o propiedad personal).

Cuando se pueden identificar los flujos de efectivos atribuibles a los activos, puede ser posible usar el enfoque del ingreso. Sin embargo, los flujos de efectivo atribuibles a los bienes intangibles pueden ser difíciles de identificar y separarlos de los atribuibles a los bienes muebles. Este enfoque puede no ser práctico, especialmente para valorar una sola pieza de equipo.

3.- Para negocios:

Dentro del enfoque de ingresos, el método más utilizado para la valuación de negocios es el método de flujo de efectivo descontado, el cual consiste en realizar un análisis de los flujos de efectivo futuros del negocio. Para ello se debe partir del análisis del ambiente externo y el ambiente interno que afectan al negocio.

El ambiente externo se compone de todos aquellos factores que afectan al negocio, pero que están fuera de su control; el ambiente interno, se compone de los factores que conforman el negocio, por lo que están dentro de su control.

Respecto al ambiente externo, éste se divide en dos, el análisis del macro ambiente (factores económicos, políticos y socioculturales) y el análisis del sector industrial (mercado, segmento, proveedores, compradores, competidores del sector y potenciales, sustitutos y perfil del usuario).

Para el análisis del ambiente interno del negocio, se realizará un análisis que permita diagnosticar sus características técnicas, operativas, comerciales, administrativas, legales, fiscales y financieras (diagnóstico técnico que incluye: proceso de producción, capacidad instalada de producción, equilibrio entre procesos, productos, subproductos, licencias, patentes y posicionamiento tecnológico; diagnóstico operativo que incluye: volúmenes de producción, niveles de operación, costos de operación y planta laboral; diagnóstico comercial que incluye: estrategia comercial, productos y servicios, ventas, mercado, precios, ciclos de vida del producto, cartera de clientes y análisis de contratos; diagnóstico administrativo, legal, fiscal y financieros que incluye: organización, plantilla de personal y salarios, política laboral, pasivo laboral, aspectos legales, seguros y fianzas, análisis de los estados financieros y planes estratégicos de negocios (incluyendo proyecciones financieras).

Como resultado de estos análisis se identifican las variables que crean valor al negocio, las oportunidades para incrementarlo y las amenazas de destrucción del mismo, las fortalezas y debilidades del negocio, para que a partir de ello, se definan los escenarios que se deben valorar; y a través de los cuales se estima el valor del negocio.

I. Valuación por flujos.

La valuación por flujos se realizará mediante un modelo económico construido a través del empleo del Método de Flujo de Efectivo Descontado.

I.I. Planteamiento de escenarios. - La valuación por flujos inicia con la construcción de proyecciones derivadas de la identificación de las oportunidades de creación de valor al negocio, identificadas en el análisis del macro ambiente y del sector industrial; y en los diagnósticos técnicos, operativos, comerciales y administrativo, legal, fiscal y financiero. A partir de la identificación de oportunidades, se plantean los escenarios a considerar en la valuación.

Los escenarios deberán considerar los posibles valores potenciales que puede adquirir el negocio: valor en condiciones actuales, con explotación de oportunidades internas, valor con explotación de oportunidades externas y con oportunidades de ingeniería financiera, seleccionando aquel o aquellos que reflejen de mejor manera el valor del negocio en relación al contexto, uso, propósito y finalidad del servicio valuatorio.

I.II. Estructura del flujo de efectivo.- Se deberán definir claramente las premisas de valuación, dentro de las cuales se debe incluir el horizonte de valuación a considerar para cada escenario. El horizonte de valuación debe ser ampliamente justificado en la memoria de cálculo del Valuador de Bienes Nacionales. De acuerdo con las premisas de cada escenario de valuación se planteará su flujo de efectivo.

El flujo de efectivo será estructurado partiendo de los ingresos proyectados para el negocio, restándole los costos de producción e inversiones, además de los egresos por concepto de administración y ventas.

Dentro de la estructura del flujo de efectivo, se deberá tomar en cuenta la depreciación fiscal de los activos con que cuenta el negocio, las obligaciones por concepto de pago de impuestos, como son el Impuesto Sobre la Renta (ISR) y la Participación de los Trabajadores en las Utilidades (PTU) y demás aplicables.

De igual manera, se deberán restar las inversiones para la adquisición de activo fijo y en capital de trabajo en el horizonte del flujo de efectivo. También se debe tomar en cuenta la venta de activos y la recuperación del capital de trabajo.

II. Valuación por flujos descontados.- Una vez que se ha determinado el flujo de efectivo libre, para determinar el valor presente de dichos flujos, se debe definir la tasa de descuento.

De acuerdo al objetivo del estudio, el valuador de bienes nacionales debe determinar la tasa de descuento, conforme a los distintos métodos financieros generalmente aceptados, como pueden ser: el Modelo para la Valoración de los Activos de Capital (CAPM, por sus siglas en inglés), Teoría de Fijación de Precios por Arbitraje, el Costo de Capital Promedio Ponderado (CPC o WACC de sus siglas en inglés), Costo del Capital por Comparables de Negocios del mismo Sector, entre otros.

Al final del horizonte de valuación se debe establecer el valor de reversión del negocio, considerando en algunos casos un valor continuo del negocio, asumiendo su operación a perpetuidad, o en otros, considerando el valor de rescate de los activos menos los costos de cierre del negocio. El valor de reversión se aplica siempre y cuando la naturaleza del negocio lo requiera y debe determinarse mediante principios financieros generalmente aceptados.

III. Valor del negocio.

Se determina el valor del negocio restando del valor presente neto de los flujos de efectivo el valor de los pasivos financieros (deuda con bancos, proveedores con costo, deuda subordinada, acciones preferentes, entre otros), sumando el valor de los activos circulantes líquidos o disponibles (normalmente caja e inversiones temporales y en algunos casos cuentas de inventarios no considerados en los flujos de efectivo) y de los bienes no operativos (bienes no utilizados en la operación del negocio), y por otro lado restando los pasivos contingentes (ambientales, laborales, legales, entre otros).

Una vez concluido el paso 6 se procederá a la conciliación de valores y la opinión final de valor.

| | |
|---------------|---|
| Paso 7 | Conciliación de Valores y Opinión Final de Valor |
|---------------|---|

El valor comercial de un bien se obtiene a partir de la conciliación del resultado de los tres enfoques valuatorios: de mercado, de costos y de ingresos, o bien de los enfoques que en su caso se apliquen.

La conciliación es un análisis de confiabilidad y de certeza de los enfoques valuatorios aplicados de acuerdo a la cantidad y calidad de la información recopilada.

El valor comercial conclusivo se obtendrá tomando en consideración aquellos factores o condiciones particulares que influyan en su estimación definiendo cuál de los enfoques empleados es más representativo derivado de la calidad de la información obtenida, explicando las razones por las que se descartan o no se emplean los otros enfoques. Dicho valor conclusivo deberá redondearse para reflejar el grado de precisión asociado con la valoración, de tal forma que se evite dar a entender una mayor precisión a la requerida. Cantidades conclusivas en millones, se deberán redondear al millar; y conclusivas en miles, se deberán redondear a la centena.

Una vez realizada la conciliación de valor se procederá a la emisión del dictamen valuatorio o reporte conclusivo del servicio valuatorio.

| | |
|---------------|---|
| Paso 8 | Dictamen Valuatorio o Reporte Conclusivo |
|---------------|---|

Características del Dictamen Valuatorio o Reporte Conclusivo

El contenido del dictamen valuatorio o reporte conclusivo del servicio valuatorio debe ser consistente con el uso del mismo, y como mínimo deberá contener lo siguiente:

- a) Especificar la identidad del promovente y los posibles usuarios, por nombre o tipo;
- b) Identificar las características de los bienes que son relevantes para su tipo y para la definición del valor;
- c) Su ubicación, y sus atributos físicos, legales y económicos;
- d) Los derechos del activo a ser valuado;
- e) Cualquier propiedad personal, accesorios comerciales, partidas intangibles que no son bienes inmuebles pero que están incluidas en la valuación;
- f) Cualquier servidumbre, restricción, gravamen, préstamos, reserva legal, convenios, contratos, declaraciones, cualquier reglamentación específica u otros ordenamientos de naturaleza similar;
- g) Especificar la fecha del valor de los activos que se reflejan en el servicio valuatorio;
- h) Mencionar si el activo en cuestión es valuado parcialmente en sus derechos, está segmentado físicamente o posesión parcial;
- i) El valuador de bienes nacionales deberá verificar la exactitud de los datos que le proporcione el Promovente;
- j) De manera clara y visible, indicar todos los supuestos extraordinarios y las condiciones hipotéticas; así como indicar que su uso podría haber afectado los resultados del servicio valuatorio; e
- k) Incluir una certificación firmada según lo señalado en los estándares internacionales de valuación, de acuerdo al formato que corresponda con base en la Norma Trigésima Quinta del Acuerdo por el que se establecen las Normas conforme a las cuales se llevarán a cabo los servicios valuatorios regulados por el Instituto de Administración y Avalúos de Bienes Nacionales.

Adicionalmente, el dictamen valuatorio o reporte conclusivo del servicio valuatorio deberá contemplar lo establecido en el Capítulo X Estándares de Valuación y Revisión de Avalúos del Acuerdo por el que se establecen las Normas conforme a las cuales se llevarán a cabo los servicios valuatorios regulados por el Instituto de Administración y Avalúos de Bienes Nacionales, publicado en el Diario Oficial de la Federación el día 25 de julio de 2016.

La vigencia del Dictamen Valuatorio podrá ser de hasta un año.

Será obligatorio para el valuador de bienes nacionales agregar en el dictamen valuatorio o reporte conclusivo del servicio valuatorio la siguiente leyenda:

“Una vez terminada la vigencia del presente dictamen valuatorio o reporte conclusivo del servicio valuatorio, éste no tendrá validez oficial ni legal para realizar acto jurídico alguno”.

Los responsables de emitir el dictamen del servicio valuatorio, serán el perito valuador del padrón nacional de peritos valuadores del INDAABIN, los integrantes del respectivo Cuerpo Colegiado de Avalúos y el Perito Valuador o el Personal Técnico del propio Instituto que hubiere realizado el respectivo servicio valuatorio; y en el caso de que el perito sea persona moral integrante del Padrón Nacional de Peritos Valuadores del INDAABIN, el o los Peritos Responsables Técnicos de la especialidad que corresponda y que elabore el dictamen.

Los responsables de emitir el reporte conclusivo del servicio valuatorio, serán:

1. En las instituciones de crédito, el funcionario responsable del área de avalúos, así como el valuador encargado de su realización;
2. Cuando se trate de profesionistas con posgrado en valuación y en el caso de los corredores públicos, exclusivamente ellos.

VII.- INTERPRETACIÓN

La interpretación de la presente Metodología corresponde, conforme a sus facultades, a la Dirección General de Avalúos y Obras del Instituto de Administración y Avalúos de Bienes Nacionales.

TRANSITORIOS

PRIMERO.- La presente metodología entrará en vigor al día siguiente de su publicación en el Diario Oficial de la Federación.

SEGUNDO.- Se derogan todas las disposiciones de carácter técnico que se opongan a la presente metodología tales como: PROCEDIMIENTO Técnico PT-TU para la elaboración de trabajos valuatorios que permitan dictaminar el valor comercial y/o el valor de realización ordenada de terrenos urbanos; PROCEDIMIENTO Técnico PT-TCC para la elaboración de trabajos valuatorios que permitan dictaminar el valor comercial y/o valor de realización ordenada de terrenos con construcción comercial (edificios de productos).

Ciudad de México, a 19 de mayo de dos mil diecisiete.- La Presidente del Instituto de Administración y Avalúos de Bienes Nacionales, **Soraya Pérez Munguía**.- Rúbrica.