

La Valuación de Activos Tangibles para efectos de reporte financiero bajo normativa IFRS

No.4 2015

Autores: Ing. Roberto Cuarón Ibargüengoytia e Ing. Jorge Luis Alcocer Pazos



RESUMEN EJECUTIVO

En el presente documento se describe el proceso de valuación para efectos de reporte financiero de activos tangibles de larga duración, considerando los lineamientos más relevantes de las Normas Internacionales de Información Financiera (las "IFRS" por sus siglas en inglés), con la finalidad de que los administradores de las compañías tengan el conocimiento necesario para llevar a cabo sus proyectos de valuación con fines de reporte financiero y cuenten con elementos para precisar su nivel de participación y responsabilidades específicas, incluyendo la adecuada involucración y coordinación del trabajo de especialistas en valuación.

Contenido

3.....	1.	Introducción
4.....	2.	Los Activos Tangibles de Larga Duración y las IFRS
9.....	3.	La medición de Valor Razonable
	3.1	La valuación desde el punto de vista de la norma
	3.2	La valuación desde el punto de vista de un especialista
17.....	4.	El rol de la administración
	4.1	La decisión de contratar un especialista en valuación o llevar a cabo la valuación internamente
	4.2	Como seleccionar a un especialista
	4.3	La responsabilidad de la administración en el proceso de valuación
	4.4	Errores comunes a considerar
21.....	5.	Conclusiones
21.....	6.	Bibliografía

1. Introducción

Las IFRS han tenido gran impacto en la forma de gestionar y presentar los estados financieros de las compañías alrededor del mundo. La exigencia de los participantes de mercados locales e internacionales de contar con información veraz y transparente con base en criterios unificados, es uno de los principales detonadores que hacen hoy en día indispensable el contar con las herramientas y los conocimientos necesarios para dar cumplimiento con las IFRS.

Si bien han pasado algunos años desde la implementación inicial de las IFRS en México, aún quedan ciertos temas que son motivo de discusión entre administradores de compañías, asesores y auditores. Este boletín (el "Boletín") se enfocará a analizar el caso de la valuación de los Activos Tangibles de Larga Duración ("ATLD"), que con base en la experiencia profesional, ha causado polémica a partir del requerimiento de estimar su valor razonable y también por los requerimientos para cumplir los lineamientos para la adecuada gestión y control de su depreciación.

La Valuación para efectos de reporte financiero reúne retos importantes para las administraciones, quienes deben elegir entre realizar este proceso de manera interna o recurrir a un tercero especialista.

El objetivo del Boletín es presentar un panorama que contemple a la normativa contable, al especialista y a la responsabilidad (durante y después del proceso de valuación) de los ejecutivos en las compañías responsables de llevar a cabo la valuación de activos para propósitos de reporte financiero.

Normalmente la valuación de los ATLD no es una tarea que se realice solamente desde el escritorio. Lograr una opinión de valor sobre estos activos requiere “arremangarse la camisa y ensuciarse las manos”.

Respecto a los ATLD que intervienen en procesos productivos, la labor de realizar su valuación para fines de reporte financiero, requiere de conocimientos técnicos sobre el proceso, su maquinaria y obras civiles que lo componen, así como un claro entendimiento de la normatividad contable aplicable. En muchas ocasiones, esta valuación se intenta realizar por medio del personal de planta, sin embargo, los resultados que se

obtienen carecen de una visión financiera y un entendimiento de los requerimientos exigidos por la normativa contable.

Derivado de lo anterior, es común que las compañías acudan a un experto especialista; de ahí la importancia de que los responsables de la administración tengan un conocimiento claro del proceso de valuación y de los requerimientos para asegurar que la selección del especialista en valuación, el alcance definido para su participación, la coordinación de sus actividades y la revisión de su trabajo, sean óptimos y se logren estimaciones bien fundamentadas.

Más allá de mencionar los aspectos más significativos de las IFRS, referentes a la valuación y control del valor de los ATLD, se pretende identificar algunos puntos relevantes para ayudar a los responsables a gestionarlos/administrarlos adecuadamente siguiendo las pautas del Esquema 1, detallado a continuación:



Los puntos antes mencionados son parte fundamental para visualizar una ruta crítica de los proyectos de valuación de ATLD. Tenerlos en consideración y coordinar de manera puntual a los especialistas en valuación respecto de las necesidades específicas de los requerimientos de las administraciones, permitirá ahorrar valiosas horas al enfrentar los procesos de auditorías internas y externas al final de cada ejercicio financiero. Es importante recordar que aún y cuando los administradores o directivos de una empresa decidan recurrir a un especialista para llevar a cabo la valuación de ATLD para fines de reporte financiero, la administración de la compañía es la responsable ante sus accionistas, acreedores y entes reguladores de las cifras que se publiquen en sus estados financieros.

Los Activos Tangibles de Larga Duración - IFRS aplicables

Algunas de las normas y lineamientos más relevantes que son aplicables a la identificación, registro, tratamiento contable y valuación de ATLD son los siguientes:

IFRS 13 Medición del Valor Razonable: Esta normativa define los lineamientos bajo los cuales se deben regir las prácticas de valuación para activos y pasivos cuando se requiera estimar/determinar su valor razonable para efectos de reporte financiero. Si bien esta norma no establece el momento en que la compañía deberá medir el valor razonable de los ATLD, será siempre la referencia para que la normatividad contable considere cuando se haga mención a este estándar de valor.

Debido a la relevancia de esta norma, se realizará un análisis más detallado de la misma en el capítulo 3 del presente Boletín.

IFRS 3, Combinaciones de negocios: El objetivo de la IFRS 3 es dar relevancia, confianza y comparabilidad a la información que las compañías registren en sus estados financieros respecto de los eventos relacionados con una combinación de negocios. En el Esquema 2, se muestran los requerimientos de IFRS 3.

ESQUEMA 2

Identificar y reconocer a valor razonable los activos adquiridos (incluyendo intangibles) y pasivos asumidos

Reconocer y en su caso medir el crédito mercantil o en su defecto aquellas ganancias derivadas de la compra a precio de ganga

Revelar cualquier información relevante para los usuarios de estados financieros para evaluar la naturaleza y los efectos que la combinación de negocios desde el punto de vista contable ha tenido en la compañía.

Fuente: IFRS 3, Combinaciones de Negocios

El primer punto de los mencionados anteriormente, atañe a la valuación de ATLD, ya que sin duda, casi cualquier compañía que sea sujeta a adquisición será propietaria de activos de esta naturaleza para llevar a cabo sus operaciones. Sin embargo, más allá de que IFRS 3 solicite la medición del valor razonable de los activos adquiridos y pasivos asumidos, es normal que las administraciones establezcan niveles de prioridad acorde con la materialidad que podría representar para la compañía una discrepancia en el reconocimiento de valor razonable, es decir si los ATLD no son representativos respecto al total de la adquisición, es probable que los procedimientos de valuación se simplifiquen o probablemente se asuma que el valor en libros al momento de la adquisición, sea representativo de su valor razonable.

Evidentemente, lo anterior debe estar sujeto a un análisis que pueda soportar el supuesto de que no exista un ajuste material al realizarse procesos de valuación detallados, lo cual probablemente será un punto de revisión de los auditores y, en su caso, de entes reguladores.

Es importante fundamentar sólidamente el valor de los activos y pasivos adquiridos o asumidos, como parte de la combinación de negocios (la "Transacción") debido a que el valor razonable del crédito mercantil que pudiera resultar, representaría el excedente del valor de la contraprestación pagada en la Transacción respecto del valor de los activos y pasivos identificados y valuados. Lo anterior, podría afectar de manera muy importante a los resultados financieros de ejercicios futuros, ya que la depreciación y amortización dependerán de dónde se ha alojado el valor de la adquisición.

En el caso de que por omisiones del proceso de valuación durante la distribución del precio de compra (o "PPA" por sus siglas en inglés) se haya sobrevalorado intangibles de vida indefinida, tales como el crédito mercantil, se estará disminuyendo la depreciación en ejercicios futuros. Aunque lo anterior parecería atractivo para aquellos administradores que deseen utilidades más elevadas en los próximos años, debe considerarse

que esto incrementa el riesgo de tener que reflejar un deterioro en el valor de los activos en años subsecuentes.

IFRS 13 no establece elementos para realizar la medición de valor razonable de los ATLD, para estos lineamientos se requiere hacer uso de IFRS 3.

Ante el incremento de fusiones y adquisiciones en las diferentes industrias, hablar de combinación de negocios, tener conocimiento de procedimientos de valuación y entender sus efectos en el reporte financiero son de gran importancia para los tomadores de decisiones en las empresas.

IAS 16 Propiedad, Planta y Equipo: Sin duda, esta normativa cobra mayor relevancia en materia de medición y gestión del valor razonable de gran parte de los ATLD. Y es que si bien, existen ATLD que pueden ser ubicados en diferentes cuentas contables (tales como Propiedades de Inversión, activos sujetos para la venta e inventarios, en el caso de una desarrolladora inmobiliaria), es normal que una gran parte de los ATLD correspondan a Propiedad, Planta y Equipo o también conocidos generalmente como Activos Fijos.

La IAS 16 trajo consigo una revolución en materia de normatividad, lineamientos y criterios para los activos fijos en México, para los que anteriormente el único modelo permitido para la medición de valor posterior al reconocimiento era el modelo de costo. Este modelo establece que, posterior a su reconocimiento inicial, el activo se contabilizará por su costo de adquisición menos su depreciación y/o cualquier pérdida por deterioro acumuladas. La IAS 16 además de contemplar el modelo del costo, también permite optar por el modelo de revaluación, el cual establece que, posterior a su reconocimiento inicial, el activo se contabilizará por su valor revaluado, equivalente a su valor razonable a la fecha de revaluación menos cualquier depreciación acumulada futura y/o cualquier pérdida por deterioro subsecuente. Para poder adoptar el modelo de revaluación, es necesario que la administración realice procedimientos de

valuación de ATLD, y así cumplir con las revisiones periódicas que exige la normativa.

Si bien la IAS 16 no especifica la periodicidad de las revaluaciones, estarán sujetas a los indicadores de mercado que puedan dar evidencia que el valor en libros difiere significativamente de su valor razonable. La IAS 16 no especifica estos indicadores, sin embargo, es importante que los administradores del negocio puedan identificarlos, para que en dado momento se lleven a cabo los ajustes necesarios. Algunos de los principales indicadores o eventos relacionados que pudieran dar lugar a una actualización en el valor de los ATLD son:

- **Tecnología:** Aquellos activos que contienen un alto nivel de componentes tecnológicos son más susceptibles a sufrir abruptos golpes en su valor razonable en cortos periodos de tiempo, en función de la rapidez en el cambio tecnológico que ocurra en la industria. La industria de telecomunicaciones es un caso en donde los activos fijos pueden variar su valor de manera drástica con el lanzamiento de una tecnología más avanzada. Como ejemplo, consideremos el impacto al valor razonable de las redes de comunicación basadas en cobre en el momento en que la fibra óptica alcanzó su madurez. Sin duda, esta última no solo es una tecnología que sustituyó a la anterior con un valor mucho menor, sino que también trajo consigo un aumento de capacidad en transferencia de datos.

- **Inflación y riesgo cambiario:** Operar en una economía que presente inflaciones o deflaciones considerables y/o bruscas, ocasionará que eventualmente los valores históricos discrepen significativamente de su valor razonable. Por otra parte variaciones importantes en tipos cambiarios respecto a la moneda funcional de proveedores de los activos fijos de las compañías, generará discrepancias de valor también significativas.

- **Oferta y demanda:** Sin duda, las fuerzas básicas de la economía son aspectos que debemos de vigilar para saber si hay que hacer ajustes al valor

razonable de los activos registrados en los estados financieros. Como ejemplo consideremos el caso de un terreno de una planta industrial que con el pasar de los años ha sido alcanzado por la mancha urbana: seguramente la demanda en la zona por terrenos vacantes hará que el valor en libros del terreno sea muy inferior a su valor razonable.

- **Cambios en regulaciones ambientales o gubernamentales:** Existen casos en los cuales ciertas regulaciones hacen que el valor razonable de los activos se vea afectado de la noche a la mañana; ejemplo de ello fue cuando se detectó que el refrigerante a base de BPC (bifenilos policlorados) que ocupaban los transformadores eléctricos hace algunas décadas era altamente cancerígeno y se prohibió su uso. En ese momento el valor razonable de cualquiera de esos transformadores en operación fue reducido a cero, ya que nadie en el mercado estaría dispuesto a adquirir un activo que no podría utilizar en el futuro.

IAS 36 Deterioro de los Activos: IAS 36 establece la necesidad de identificar si el valor recuperable de un activo o una Unidad Generadora de Efectivo ("UGE") no sea menor a su valor en libros. En caso de que se llegue a identificar esta situación, se debe reportar una pérdida por deterioro del excedente. El deterioro de los activos es un tema de revisión en cada ejercicio financiero para todas aquellas empresas que tengan registrados en sus estados financieros activos intangibles de vida indefinida y crédito mercantil. Algunos indicios de deterioro se enlistan a continuación:

- Disminución significativa del valor de mercado.
- Sucesión de cambios durante el periodo o en el futuro inmediato cambios significativos en un entorno legal, económico, tecnológico o de mercado sobre la entidad.
- Incrementos en tasas de mercado o de rendimiento que puedan afectar la tasa de descuento utilizada para el cálculo del Valor en Uso¹.

- Evidencia de la compañía que indique un rendimiento económico negativo.

El valor recuperable de un activo está definido como el mayor entre el Valor en Uso y su Valor Razonable² menos sus costos de disposición. El Valor en Uso se determina con base en el valor presente de los flujos de efectivo futuros que podría generar el activo o la UGE. Con base en nuestra experiencia y conocimiento, en la mayoría de las ocasiones al hablar de activos operativos las compañías optan con regularidad por el Valor en Uso a nivel de la UGE. Lo anterior considerando que normalmente este resultaría mayor que el Valor Razonable menos sus costos de disposición

A diferencia de la IAS 16, la IAS 36 hace mención al Valor Razonable de la IFRS 13 e involucra la deducción de costos de disposición, los cuales dependerán de la naturaleza y situación en que se involucre un ATLD. En el caso de un inmueble,

probablemente los costos de disposición únicamente involucren un porcentaje de comisión que cobraría un corredor inmobiliario sobre el Valor Razonable del activo. Sin embargo, si hablamos de una línea productiva dentro de un complejo industrial que involucra otras líneas y procesos, es probable que además de la comisión por un intermediario de maquinaria usada, sea necesario deducir los costos de instalación y puesta en marcha que seguramente están incluidos en el valor en libros de la compañía, además de considerar los costos de desinstalar la maquinaria, lo anterior bajo el supuesto de que los activos no continuarían operando en su ubicación actual.

La decisión de calcular uno u otro valor para estimar el Valor de Recuperación, quedará determinada por los siguientes puntos:

1

Dificultad o imposibilidad de estimar un valor: Si los activos no estuvieran operando, en el caso de operaciones discontinuadas o abandono de activos, no sería posible estimar el valor de uso al no existir flujos de efectivo futuros generados por el activo. En el caso de que no existieran parámetros objetivos que participantes del mercado usarían para estimar el valor razonable, tal vez no sería prudente elegir la estimación del valor razonable menos sus costos de disposición.

2

Dificultad o imposibilidad de estimar un valor: Si los activos no estuvieran operando, en el caso de operaciones discontinuadas o abandono de activos, no sería posible estimar el valor de uso al no existir flujos de efectivo futuros generados por el activo. En el caso de que no existieran parámetros objetivos que participantes del mercado usarían para estimar el valor razonable, tal vez no sería prudente elegir la estimación del valor razonable menos sus costos de disposición.

¹IAS 36 define al Valor en Uso como el valor presente de los flujos de efectivo futuros esperados que genere el activo o la UGE.

²IFRS 13 define el Valor Razonable como el precio a ser recibido al vender un activo o pagado para transferir un pasivo en una transacción ordenada entre participantes del mercado a una fecha de medición determinada

Existen aspectos que se podrían tocar con mayor profundidad respecto a la IAS 36, sin embargo, para efectos del Boletín lo más importante es que los ejecutivos en las empresas comprendan el concepto de Valor de Recuperación y la diferencia entre el Valor en Uso y Valor Razonable menos costos de disposición.

IAS 40 Propiedades de Inversión: Norma que aborda principalmente el tratamiento de las inversiones inmobiliarias, siendo estas terrenos o edificios (considerados en su totalidad o en parte) que se mantienen (por parte del dueño o por parte del arrendatario que haya acordado un arrendamiento financiero) para obtener rentas, plusvalías o ambas, en lugar de (i) su uso en la producción o suministro de bienes o servicios, o bien para fines administrativos; o (ii) su venta en el curso ordinario de las operaciones.

La IAS 40 establece dos modelos para determinar el valor de los activos posterior a su reconocimiento inicial: el primero es el modelo del costo y en caso de optar por este modelo se deben seguir los lineamientos de la IAS 16. El segundo, el modelo de Valor Razonable con el que la entidad medirá el valor en libros con base en el Valor Razonable del activo. Es importante mencionar que la IAS 40 requiere que el Valor Razonable refleje ingresos por rentas actuales y otros supuestos que los participantes de mercado considerarían bajo las condiciones de mercado que se tengan al momento de realizar la valuación. Al igual que la IFRS 3 y la IAS 16, la IAS 40 hace referencia a la IFRS 13 para los lineamientos de medición del Valor Razonable.

IAS 29 Reporte Financiero en Economías Hiperinflacionarias: Esta Norma se refiere al reconocimiento de los efectos de la inflación en los estados financieros de las entidades, cuya moneda funcional sea correspondiente a una economía hiperinflacionaria. Uno de los parámetros más relevantes a considerar para que una economía sea identificada como hiperinflacionaria, es cuando la inflación acumulada de tres años se aproxima o es superior al 100%.

Esta normativa tiene afectación sobre ATLD como son Propiedad, Planta y Equipo y Propiedades de Inversión, siempre y cuando para estos activos no se haya elegido el modelo de revaluación o el modelo de Valor Razonable respectivamente, en cuyo caso no deben considerarse ajustes a estas partidas. La IAS 29 considera que aquellos activos que estén bajo modelo del costo y en una economía hiperinflacionaria, deberán ser ajustados por índices generales de precios disponibles en dicha economía. Es importante mencionar que el ajuste que se realice no tiene como concepto la estimación del Valor Razonable, por lo que la IAS 29 no establece relación alguna con IFRS 13.

3. Medición del Valor Razonable

La medición del Valor Razonable en materia de ATLD normalmente guarda dos visiones: aquella derivada de la normativa contable y aquella ligada a los enfoques y metodologías de valuación aplicables. Ambas requieren integrarse para llegar a una estimación metodológicamente válida que cumpla la normatividad contable aplicable.

La normativa contable establece los lineamientos y definición del denominado Valor Razonable, sin embargo, la normativa no es específica para los ATLD. El término de Valor Razonable es aplicable también a activos financieros y no financieros así como a la sección de pasivos y capital contable de todo el balance general. Debido a lo anterior no se definen de manera explícita dentro de la normativa aquellos procedimientos aplicables y/o limitaciones que implica un análisis de valuación de ATLD.

Es importante tener en consideración que dentro de los ATLD existen diferentes tipos que por su naturaleza se clasifican acorde al Esquema 3, mostrado a continuación:

ESQUEMA 3

Tipos de ATLD

Inmuebles
(Terrenos y
Edificios)

Maquinaria
y equipo

Equipo de
transporte
(automóviles,
embarcaciones,
aeronaves, etc.)

Mobiliario y
equipo de
oficina

Equipo de
cómputo

Adicional a lo anterior, por la naturaleza de sus actividades y tipos de activos, existe una gama amplia de industrias donde puede ser particularmente complejo llevar a cabo la valuación de ATLD (en particular hablando de inmuebles y maquinaria) debido al nivel de especialización que se requiere para conceptualizar el proceso productivo. Algunas de las industrias en las que particularmente se presenta un reto importante se ilustran en el Esquema 4:

ESQUEMA 4

Telecomuni-caciones

Energética

Extractiva

Química

Metal
mecánica

En virtud de ello, es importante tener una visión y conocimientos técnicos que involucren experiencia en materia de valuación en función del tipo de activo a analizar dentro de estas industrias. Para tal efecto, existen especialistas capacitados y experimentados en diversas áreas, quienes pueden ser aliados importantes para los ejecutivos de empresas, al momento de desarrollar las estimaciones de Valor Razonable para fines de reporte financiero. Teniendo en consideración los puntos anteriores, es importante que ambas visiones, la de la normativa y la metodológica, estén alineadas con el objetivo de obtener una estimación de valor bien fundamentada.

3.1 La valuación desde el punto de vista de la normatividad contable IFRS 13

La IFRS 13 nos establece el marco sobre el cual se deberá medir el Valor Razonable de los activos para efectos de reporte financiero. Para ello esta norma define al Valor Razonable como:

“El precio que podría ser recibido al vender un activo o pagado para transferir un pasivo en una transacción ordenada entre participantes del mercado a una fecha de medición determinada.”

Dentro de las consideraciones que pide la normatividad contable para la medición del Valor Razonable encontramos las siguientes:

- Condición y localización de los activos
- Unidad de cuenta
- Restricciones en la venta o uso de los activos
- El punto de vista de participantes de mercado
- Mayor y mejor uso de activos no financieros
- Establecer si los activos serán considerados como unidades independientes o como parte de un grupo de activos
- Identificar el mercado principal y ante una ausencia de este, considerar el mercado más ventajoso para el activo
- Condiciones de mercado
- Excluir costos relacionados con la transacción. Los costos de transportación que se podrían incurrir para lograr la venta del activo no son considerados por la norma como un costo de transacción, por lo que estos si deben ser consideraciones en la estimación del Valor Razonable.

Los puntos anteriores están enfocados a estimar un “precio de salida” de los activos, es decir, la norma está orientada a que la entidad estime el monto a recibir por sus activos bajo la hipótesis de que estos fueran vendidos en el mercado en la fecha de la valuación.

Es importante comentar que la norma indica que esta estimación se podrá hacer por medio de un precio observable o mediante la estimación de técnicas de valuación generalmente aceptadas. Las técnicas de valuación que la normatividad considera se muestran a continuación en el Esquema 5:

ESQUEMA 5

Enfoque de Mercado

Enfoque de Ingresos

Enfoque de Costos

Fuente: IFRS 13 Medición del Valor Razonable - Técnicas de valuación apropiadas

Estos tres enfoques son técnicas de valuación generalmente aceptadas a nivel local e internacional por la comunidad de valuadores, sin embargo, la norma no establece de manera detallada la metodología con base en la que deben desarrollarse estos enfoques para los ATLD. Por ello es recomendable que la valuación y el reporte sean desarrollados en conformidad con algún estándar y/o pronunciamiento de institución internacional reconocida tal como:

- American Society of Appraisers (“ASA”)
- International Valuation Standards Council (“IVSC”)
- Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (“USPAP”)

A nivel local existen organismos que incorporan guías para el desarrollo de prácticas de valuación para usos específicos, tales como el Instituto de Administración y Avalúos de Bienes Nacionales (“INDAABIN”) o la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (“CNBV”). Sin embargo, debe considerarse que actualmente los mercados globales están interconectados, y la estimación de Valor Razonable para efectos de reporte financiero podría estar sujeta a escrutinio de auditores, accionistas y/o administraciones extranjeras y reguladores tales como la Securities Exchange Commission de los Estados Unidos (“SEC”). Por lo anterior se recomienda que las compañías se apoyen en guías de valuación

internacionales para reducir los tiempos y plazos dedicados a la revisión de los resultados obtenidos.

Dentro de los lineamientos de valuación internacionales se solicita que la estimación de valor razonable sea desarrollada teniendo en consideración, en la medida de lo posible, los tres enfoques de valuación. Es importante mencionar que en las IFRS no se establece dicha consideración y permiten que la entidad defina el enfoque que sea más apropiado acorde con la naturaleza de los activos. La norma indica que en caso de ser necesario se puede hacer uso de más de un enfoque de valuación. Para poder priorizar la selección del enfoque de valuación, las IFRS han incorporado una escala de calificación a los insumos que incorporan los enfoques de valuación, con el fin de asegurar que las entidades establezcan sus supuestos con base en información observable de mercado a la fecha de valuación. La escala está diseñada en tres niveles y sus consideraciones se muestran a continuación (Tabla 1):

Nivel 1	<ul style="list-style-type: none"> • Cotizaciones de precios en mercados activos para activos idénticos. Para poder catalogar una entrada de valor en este nivel es necesario que no se tengan que realizar ajustes a los precios cotizados debido a diferencias entre el activo sujeto de estudio y nuestro comparable.
Nivel 2	<ul style="list-style-type: none"> • Cotizaciones de precios en mercados activos para activos similares. • Cotizaciones de precios en mercados no activos para activos idénticos. • Otras entradas no relacionadas con cotizaciones de precios que sean observables tales como tasas de interés, curvas de rendimientos, volatilidad implícita y spreads de crédito. • Entradas que puedan ser corroboradas en el mercado. <p>Los ajustes que pueden ser realizados a insumos de nivel 2 pueden ser de diferente naturaleza, sin embargo, en caso de realizar ajustes que sean significativos con referencia a la medición total las entradas deberán de ser categorizadas como nivel 3.</p>
Nivel 3	<ul style="list-style-type: none"> • Considera todos aquellos insumos que no sean observables y deben utilizarse únicamente cuando no exista información observable para los activos sujetos de estudio. A pesar de que estas entradas no sean observables es importante que reflejen los supuestos que utilizarían los participantes de mercado.

Tabla 1: Escala de niveles de insumos

Fuente: IFRS 13 Medición del Valor Razonable - Clasificación de insumos de valuación.

Al existir este nivel de jerarquía marcado por las IFRS, es de vital importancia que la administración, en conjunto con el especialista, documente de manera clara las razones por las cuales han seleccionado el o los enfoques aplicados en la valuación, teniendo siempre en cuenta que deberá privilegiarse aquel que a la fecha de valuación contenga un nivel mayor de insumos de nivel 1 ó 2. Es de esperarse que el desarrollo de enfoques con insumos de nivel 3 presente mayores cuestionamientos por el revisor en turno, más aun si un tercero puede demostrar que la valuación se pudo desarrollar con información de una jerarquía más alta.

Un elemento a considerar es la unidad de cuenta que refieren las IFRS. Para el caso de activos no financieros es posible que ésta difiera de la premisa de valuación y es importante que tanto la administración como el especialista no confundan estos conceptos.

A modo de ejemplo, una compañía adquiere un negocio de envasado que incluye dentro de sus activos fijos dos líneas completas de envasado. Con base en la IAS 16, se requiere que se contabilicen las partidas que sean necesarias con el fin de diferenciar aquellos componentes que tengan vidas útiles diferentes y que sean representativos en relación con el valor total de la inversión.

Bajo el supuesto de que después de un análisis se ha definido que la unidad de cuenta será a nivel máquina (sopladora de botellas, etiquetadora, llenadora, empacadora, etc.), con base en la IFRS 13 y bajo la premisa de valuación como "negocio en marcha"³ se concluye que el valor se estimará a nivel de línea de envasado. Este ejemplo muestra que aun cuando el registro para efectos de control de depreciación futura estará dado a nivel máquina, el Valor Razonable será calculado a nivel línea. Sin duda, el no conceptualizar de manera correcta estos dos elementos podría traer estimaciones totalmente diferentes para la compañía.

Un elemento que se debe tener claro al momento de realizar una valuación para efectos del reporte financiero es el "mayor y mejor uso"⁴, el cual debe de analizarse siempre desde la perspectiva de los participantes de mercado y considerando que el uso futuro del activo sea físicamente posible, legal permisible y financieramente factible. Este concepto cobra mayor relevancia para bienes inmuebles, en donde normalmente se pueden tener múltiples usos para este tipo de activos. Para el caso de planta y equipo, su mayor y mejor uso es generalmente aquel para el cual fueron diseñados y para el que actualmente la entidad los está utilizando.

Cabe destacar que un trabajo de reporte financiero es susceptible a revisiones por parte de terceros (auditores y autoridades financieras, entre otras) y la administración debe dejar claro al especialista que además de incluir en su reporte los elementos solicitados por la normatividad, puede ser necesario dar acceso a sus papeles de trabajo. El comentario es oportuno, ya que muchos especialistas en valuación son renuentes a compartir cierto nivel de detalle de sus trabajos. Ejemplo de esto son algunos "brokers" inmobiliarios, de embarcaciones o aeronaves, quienes normalmente basan su opinión de valor en datos recolectados de su base de transacciones y las cuales consideran como confidenciales.

³Se considera que los activos continuarán operando en el futuro para la empresa, en las condiciones en las que se encuentran y con las sinergias que pudieran generar con otros activos.

⁴El uso de un activo no financiero por participantes del mercado que maximizaría el valor del activo o del grupo de activos y pasivos (por ejemplo, un negocio) en el que se utilizaría dicho activo. International Accounting Standards Board (2014) "IFRS 13 Fair Value Measurement"

3.2 La valuación desde el punto de vista de un especialista

En materia de valuación adicional a los diversos lineamientos contables ya mencionados, el especialista considerará aspectos propios a la naturaleza de los ATLD objeto de la valuación, algunos de los cuales se resumen a continuación:

- **El uso de la valuación:** Para un especialista en valuación es esencial saber el uso que se le dará a su estimación de valor. El Boletín está enfocado en la valuación para el reporte financiero, sin embargo, un especialista puede atender diversas necesidades de valuación para sus clientes. Algunos otros usos se ilustran en el Esquema 6, explicado a continuación:

ESQUEMA 6



Cada una de estas necesidades tienen estándares de valor, supuestos y consideraciones particulares, razones por las cuales al contemplar a un especialista en valuación es necesario que la administración informe de manera clara, transparente y concreta el uso que se le dará a la valuación, ya que las metodologías y normatividad aplicables podrían ser diferentes y con ello los resultados podrían variar de manera drástica. También es importante considerar que el especialista identificará en su reporte, el uso que la administración podrá dar a su opinión de valor.

- **El estándar de valor:** se refiere a la definición del valor aplicable. Existen varios estándares de valor, algunos de ellos son (i) Valor Razonable, (ii) Valor Comercial o de Mercado, (iii) Valor de Liquidación, (iv) Valor Asegurable., ilustrados el siguiente esquema 7:

ESQUEMA 7



• **La fecha de la valuación:** Es normal que un valuador le requiera a la administración una fecha de referencia para el valor. Esto dependerá mucho de la situación y propósito de la valuación. En el caso de valuación para fines de reporte financiero relativas a adquisiciones de negocios, normalmente se recurre a valuaciones retrospectivas, lo cual un valuador debe tener en consideración al momento de desarrollar sus supuestos para equiparlos a la situación del mercado que existía en el momento en que se llevó a cabo la Transacción.

• **La naturaleza de los activos:** El especialista en valuación deberá conocer la naturaleza de los activos para armar un equipo de trabajo que provea de conocimientos y experiencia para abordar de manera adecuada la valuación.

• **La condición de los activos:** El especialista en valuación sabe que precisar la condición de los activos en la mayoría de los estándares de valor es crucial para poder emitir una opinión de valor. Si bien tener el dato de cuándo un activo fue manufacturado y puesto en servicio es un primer indicador de la posible condición de estado, existen otros factores que podrían acelerar o frenar el desgaste que la edad cronológica nos puede indicar. Algunos de estos factores suelen estar relacionados con:

- Agentes de deterioro ambiental (exceso de humedad, salinidad, etc...)
- Agentes de deterioro del proceso (Líquidos corrosivos, elementos abrasivos, etc...)
- Accidentes en áreas productivas que hayan dañado el equipo
- Programas de mantenimiento, preventivos y correctivos
- Intervenciones mayores (reconstrucciones o mantenimientos mayores)
- Horas de uso o unidades producidas
- Vida útil de diseño y calidad de materiales
- Limitaciones para alcanzar estándares de producción

- Obsolescencias tecnológicas por dificultad para encontrar refacciones

Para poder considerar estos aspectos en la valuación, lo recomendable es realizar visitas en sitio de los activos bajo estudio, así como consultas con proveedores, entrevistas con personal de planta y revisión de bitácoras de mantenimiento. Una vez que se tienen estos aspectos el especialista en valuación será capaz de estimar con mayor precisión y soporte, la edad y condición aparente de los activos para su estimación de valor.

• **La existencia de mercados secundarios:** El investigar la existencia de mercados en donde se intercambien activos de segunda mano es necesario, no solo para determinar si es factible el uso del enfoque de mercado, sino también (en el caso de que no existan estos mercados) para identificar si esto es debido a una falta de oferta o de demanda de los activos, lo cual podría afectar en las consideraciones respecto a la utilización del enfoque de costos.

Los puntos anteriormente mencionados son los más relevantes para establecer el plan de la valuación desde el punto de vista de un especialista y que la normatividad no especifica dentro de sus lineamientos. Por lo anterior es indispensable que la administración tenga noción de estos puntos para proveer al especialista de toda la información disponible para que al momento de llevar a cabo los procedimientos, el especialista cuente con las herramientas necesarias para proporcionar una opinión de valor soportada para afrontar cualquier revisión de un tercero.

Adicional a lo anterior, es importante que la administración tenga en cuenta que hablar de Valor Razonable en diversas ocasiones genera confusión en algunos especialistas, ya que muchos están acostumbrados a emitir opiniones para fines distintos al reporte financiero. Normalmente los especialistas en valuación en la materia tienen más arraigados los conceptos de Valor de Mercado y Valor Comercial. Para efecto de

DEFINICIONES DE ESTÁNDARES DE VALOR

Valor Razonable	Valor de Mercado	Valor Comercial
IFRS 13	IVSC	INDAABIN
El precio que podría ser recibido al vender un activo o pagado para transferir un pasivo en una transacción ordenada entre participantes del mercado a una fecha de medición determinada.	El monto estimado por el que se intercambiaría un activo a la fecha de la valuación entre un vendedor y un comprador dispuestos en una transacción independiente, después de una adecuada promoción, donde las partes actúan con conocimiento, de forma prudente y sin compulsión.	Se entiende como la cantidad más alta, expresada en términos monetarios, mediante la cual se intercambiaría un bien en el mercado corriente de bienes, entre un comprador y un vendedor que actúan sin presiones ni ventajas de uno y otro, en un mercado abierto y competido, en las circunstancias prevalecientes a la fecha del avalúo y en un plazo razonable de exposición.

Fuente: IASB, IVSC e INDAABIN

Dentro de las guías del American Institute of Certified Public Accountants (AICPA) se hacen notar una serie de sutiles diferencias en la redacción de las definiciones, lo que en materia de valuación puede llegar a cobrar gran significado: Estas diferencias se muestran en la Tabla 3:

Para Valor de Mercado (IVSC)	Para Valor Razonable (IFRS 13)
Se debe considerar un comprador y vendedor dispuestos a una transacción.	No es necesario considerar un comprador y un vendedor dispuestos a una transacción.
Ni el comprador o el vendedor deben estar bajo compulsión.	Solamente se especifica que el vendedor no debe estar bajo compulsión.
Tanto el comprador como el vendedor deben tener un conocimiento equivalente y razonable de la transacción	No considera este supuesto

Fuente: American Institute of Certified Public Accountants-Understanding Business Valuation Fourth Edition.

En su gran mayoría, las diferencias antes mencionadas tienen que ver con el concepto de “precio de salida” que involucra IFRS 13, que difiere del “precio de entrada”. Estos conceptos cobran relevancia cuando se trata de activos financieros o partidas del activo circulante, como son los inventarios. Sin embargo, para la valuación de ATLD, estas diferencias son menos trascendentes, y pese a ello, se recomienda lo siguiente para evitar un uso de enfoques que hagan referencia a un precio de entrada, dadas ciertas circunstancias:

- ¿Existen comparables de mercado? En materia de activos tangibles, omitir el uso del enfoque de mercado cuando se cuenta con un gran número de transacciones recientes de activos con gran similitud a los activos sujeto, podría ignorar evidencia observable de que los activos se pueden vender a un mayor o menor precio del que los enfoques de costo o ingreso nos pueden estimar. No olvidemos que el mercado no pagará más allá de lo que las fuerzas de oferta y demanda establezcan.

- ¿Realmente los comparables de mercado son representativos? En muchas ocasiones se considera haber encontrado comparables por la semejanza de las características del activo sujeto de valuación, sin embargo, debe tenerse claro que los supuestos comparables encontrados no son excluidos debido a la premisa de valuación. Por ejemplo, si al realizar la valuación de un inmueble industrial bajo la premisa “negocio en marcha” y dicho inmueble considera características de diseño y constructivas atípicas a otros inmuebles industriales las cuales son específicas del proceso productivo que alberga, es probable que ofertas de mercado dentro de la zona de influencia, tales como bodegas industriales con sistemas constructivos tradicionales, no pudieran ser homologados objetivamente para estimar el Valor Razonable del inmueble sujeto de valuación y tendrían que ser excluidas del análisis.

Existen algunos otros puntos que pudieran analizarse, pero los mencionados anteriormente apoyarán el proceso de establecer evidencia de transacciones que demuestren la estimación de

un valor de salida y por otro lado, entender si estas referencias realmente son comparables con los activos bajo estudio tomando en consideración la premisa de valuación aplicable.

En términos generales, salvo por bienes inmuebles, los demás ATLD comúnmente son sujetos a ser analizados mediante el enfoque de costos y/o mercado. El enfoque de ingresos es en la gran mayoría de las ocasiones excluido por ser virtualmente imposible aislar el ingreso de la compañía que corresponde a cada activo o grupo de activos productivos que la componen.

En resumen, es crucial tener alineadas las visiones de la normatividad contable aplicable con los enfoques y metodología de valuación aplicables a cada activo. El éxito o fracaso de esta unificación depende en gran medida de una administración involucrada antes, durante y después del proceso de valuación.

4. La responsabilidad de la administración

La administración de las compañías es la última responsable respecto a los resultados de las valuaciones para fines de reporte financiero, esto sin importar si se han apoyado en terceros. El hecho de contratar a un especialista brindará a la administración un aliado con un conocimiento más sólido respecto al proceso de valuación, además de contar con una visión ajena a la de la compañía. No obstante lo anterior, la experiencia relacionada al negocio y por ende a los activos que lo conforman, yace dentro de la empresa.

En los siguientes apartados, se exponen algunos puntos clave para tomar la decisión de hacer la valuación con recursos internos de las compañías o recurrir a un tercero especialista, así como resaltar las responsabilidades inherentes a la administración durante el proceso de valuación.

4.1 La decisión de contratar a un especialista de valuación o llevar a cabo la valuación internamente

Para tan importante decisión, es necesario establecer un análisis de riesgos, así como de costo beneficio para cada situación dada, para ello se sugiere plantearse las siguientes interrogantes.



- ¿Se tiene un conocimiento sólido de la normatividad contable aplicable?
- ¿Contamos con personal que tenga conocimiento técnico para determinar y aplicar los enfoques y metodologías de valuación que correspondan según la circunstancia y tipo de activo que se trate?
- ¿Nuestro personal con conocimiento en valuación tiene suficiente conocimiento técnico para interpretar las características de los activos bajo estudio?
- ¿Cuál es la calidad de la información con la que actualmente se cuenta respecto al activo sujeto de estudio?
- ¿Cuál es el plazo para tener los resultados?
- ¿Existen suficientes recursos para cumplir con los plazos necesarios?
- ¿El resultado de la valuación tendrá un efecto material en los estados financieros?
- ¿Qué opinan los auditores sobre la importancia de la estimación de valor de los activos?

Cada pregunta mencionada anteriormente que no posea una respuesta favorable, incrementará el riesgo de estimar valores fuera de lo razonable, así como la posibilidad de enfrentarse a una situación donde los resultados sean cuestionados con mayor severidad por auditores y entes reguladores.

En algunas ocasiones resulta interesante establecer un esquema de tareas compartidas con el especialista en valuación, así como un alcance y una metodología que permita cumplir con la normatividad aplicable y a su vez, enfocarse a los aspectos que puedan minimizar desvíos del valor total de la estimación y en aquellos activos que representan mayor importancia económica.

A manera de ejemplo, se plantea la adquisición de una empresa manufacturera con 20 plantas industriales. Dentro de las cuentas contables de su activo fijo, que deberán ser contempladas en su análisis de valor razonable, se encuentran:

Terrenos

Edificios

Maquinaria y
Equipo

Equipo de
transporte

Equipo de
cómputo y
mobiliario

En el supuesto de que las tres primeras cuentas suman el 80% del valor en libros del total de los activos fijos (terrenos, edificios, maquinaria y equipo), tal vez sería sensato establecer una metodología de mayor detalle a estas tres clases de activos y proponer un análisis de menor complejidad para los demás rubros contables. En su defecto, revisar si algunos activos no requieren de un proceso de valuación por haber sido adquiridos recientemente.

En el caso hipotético donde la compañía adquirida acababa de construir y poner en marcha en el transcurso del año previo a la adquisición, dos de las veinte plantas, parecería lógico suponer que el valor neto en libros de estas plantas recientemente construidas es un reflejo de su Valor Razonable. Existen diversos elementos que la administración podría considerar para disminuir el alcance de la valuación de ATLD sin afectar de manera significativa el Valor Razonable de los mismos. Lo importante es que antes de comenzar un proyecto se analice de manera cuidadosa la situación específica para así poder enfocar los esfuerzos y obtener el mayor costo beneficio del ejercicio de valuación.

Si bien es probable que no existieran dentro de la compañía los especialistas de valuación requeridos, si habrá personal de ingeniería, mantenimiento y producción que podría aportar esfuerzo y conocimiento al proceso de valuación que lleve a cabo un tercero. Probablemente, los colaboradores han recabado y estructurado información durante años, misma que podría resultar altamente útil. Cualquier especialista en valuación requerirá de información específica de cada activo para llevar a cabo su

opinión de valor. Esta tarea puede llevar muchas horas de dedicación que se traducen en honorarios significativos si se pretende que dicha información se recabe “desde cero”.

Si la administración es capaz de reunir y procesar la información requerida con apoyo de su personal interno, de acuerdo con las necesidades del especialista en valuación, se tendrán ahorros significativos.

Es altamente recomendable involucrar a los auditores durante el proceso de planificación del ejercicio de valuación, esto permitirá conocer su punto de vista sobre de posibles omisiones o riesgos en torno a la metodología planteada. Un auditor no debe de ser considerado como parte del equipo ejecutor, pero si puede aportar comentarios relevantes de posibles vacíos, enfoques, metodologías y supuestos aplicables, para no contravenir a las disposiciones de la normatividad contable.

Como seleccionar a un especialista

Una vez que se ha decidido contratar los servicios de un especialista en valuación, es importancia elegir al que reúna los requerimientos que demande el proyecto. No olvidar que la intención de contratar a un tercero es para mitigar riesgos y para ello, más que un análisis frío de honorarios potenciales, es importante evaluar las credenciales y capacidades de los diferentes especialistas disponibles en el mercado. Para ello debe considerarse lo siguiente:

- Evaluar si el especialista está familiarizado con la valuación para fines de reporte financiero y la normatividad contable y financiera aplicable. Si no está familiarizado con la normatividad, estándares de valor y requerimientos del proyecto, podría no corresponder a las necesidades de la administración, lo cual llevaría a un proceso tortuoso de revisión de un tercero marcado por salvedades, hasta el rechazo de la valuación debido a que la estimación está fuera del rango de lo razonable, ya sea por la aplicación de una metodología inadecuada o por el uso de supuestos no apropiados.

- Precisar que el especialista cuente con un equipo de trabajo que le permita abordar la complejidad del proyecto de valuación. Aun cuando el valuador esté familiarizado con el propósito de reporte financiero, también hay que recordar que existen distintas disciplinas y especializaciones. La falta de experiencia en la valuación de activos especializados incrementará el riesgo de error en la estimación de su Valor Razonable.

- ¿El especialista cuenta con la capacidad para integrar un equipo de trabajo con la cantidad de personal adecuado para llevar a cabo el proyecto? Es recomendable recurrir a especialistas con experiencia en proyectos similares y con una estructura y equipo que permitan atender el requerimiento en los plazos estipulados.

- Sin lugar a dudas, evaluar las credenciales y pedir opinión o referencias de clientes del especialista, ayudará a tomar la decisión correcta.

La administración deberá requerir al especialista en valuación que demuestre su nivel de experiencia y observar si es capaz de satisfacer sus necesidades por medio de su nivel de diagnóstico. Si desde un inicio el especialista no indaga el propósito de la valuación, el alcance, el tipo de activos involucrados, se puede interpretar que su análisis será realizado mecánicamente y probablemente alejado de la solución buscada.

Otro punto importante es invitar a los especialistas a proponer alternativas de solución cuando se presenten situaciones que reúnan activos complejos, múltiples ubicaciones o una gran cantidad de activos. Como se mencionó con anterioridad, un proyecto de valuación puede ser abordado de diferentes formas y el especialista más idóneo brindará diferentes alternativas de solución, resaltando ventajas, limitaciones y riesgos de cada una de las opciones.

4.2 La responsabilidad de la administración en el proceso de valuación

Al ser responsable de los resultados de cualquier valuación para efectos de reporte financiero, la administración, sin importar si es apoyada o no por un especialista, debe considerar los siguientes lineamientos:

Responsabilidades de la Administración

Establecer claramente el propósito y alcance de la valuación.

Identificar la normativa que regirá el marco de la valuación, así como conocer e interpretar de manera adecuada los requisitos de la misma.

Seleccionar el equipo de trabajo, ya sea interno o externo, para desarrollar el proceso de valuación

Verificar que cualquier metodología aplicada para el estudio así como los supuestos ocupados correspondan a los requerimientos de la normativa.

Verificar que no se ha omitido información relevante interna y de mercado que pudieran afectar de

Mantener un juicio imparcial durante el proceso de valuación y la revisión de los resultados.

Establecer con el especialista una relación de trabajo efectiva, permitirá una sinergia entre la visión interna de la compañía y la visión de un asesor consciente de las necesidades específicas del proyecto de valuación; esto sin duda, conlleva una serie de responsabilidades adicionales, entre las que se mencionan:

Comunicar de manera transparente, clara y concisa los propósitos y alcance de la valuación.

• Brindar toda la información esencial de los activos sujeto, así como proporcionar el apoyo durante el proceso al especialista, lo que incluye:

- Información técnica de los activos sujeto de estudio.
- Disponibilidad de personal de diversas áreas financieras y técnicas para aclarar dudas del especialista.
- Facilitar la inspección de los activos sujeto de estudio.

- Revisar y aprobar el plan de trabajo del especialista.
- Dar seguimiento al avance del proceso de valuación.
- Revisar y aprobar los resultados alcanzados por el especialista

5. Conclusiones

La valuación de activos tangibles para efectos de reporte financiero involucra un reto debido a la necesidad de integrar dos visiones, la normatividad contable y los enfoques y metodología de valuación aplicables. Normalmente los actores involucrados en proyectos de valuación para reporte financiero, actúan de manera independiente por la facilidad que representa enfocarse en su área de especialidad, sin embargo, esto no permite establecer una comunicación eficiente que permita identificar de manera oportuna aquellas situaciones donde es necesario intervenir para evitar el desvío de los resultados respecto a los objetivos inicialmente planteados.

Las administraciones de las compañías deben tener en cuenta que ante la revisión de un tercero, son las responsable de los resultados de la valuación y el actor clave para obtener resultados que satisfagan los requerimientos de una normativa contable y permitan capturar en las conclusiones de valor, aquellos aspectos relacionados a las características de los activos sujetos y el mercado donde se encuentran inmersos.

6. Bibliografía

- International Accounting Standards Board (2014) "IFRS 3 Business Combinations"
- International Accounting Standards Board (2014) "IFRS 13 Fair Value Measurement"
- International Accounting Standards Board (2014) "IAS 16 Property Plant and Equipment"
- International Accounting Standards Board (2014) "IAS 36 Impairment of Assets"
- International Accounting Standards Board (2014) "IAS 29 Financial Reporting in Hyperinflationary Economies"
- International Accounting Standards Board (2014) "IAS 40 Investment Property"
- Trugman, G. (2012). Understanding Business Valuation. USA: AICPA.



Presidente Nacional IMEF	Mtra. Nelly Molina Peralta
Presidente del Consejo Técnico Nacional IMEF	Ing. Adriana M. Berrocal González
Vicepresidente Contenido Técnico	Act. Ivonne Macgregor Niño de Rivera
Presidente del Comité Técnico Nacional de Finanzas Corporativas	Mtro. Alberto Jones Tamayo

Autores

Ing. Roberto Cuarón Ibargüengoytia | Socio Transaction Advisory Services en EY
Miembro del Comité Técnico Nacional de Finanzas Corporativas del IMEF
Email: roberto.cuaron@mx.ey.com

Ing. Jorge Luis Alcocer Pazos | Gerente Transaction Advisory Services en EY
Invitado del Comité Técnico Nacional de Finanzas Corporativas del IMEF
Email: jorge.alcocer@mx.ey.com