

Normas Internacionales de Valuación I

NIE-2.c.vi Explicar los enfoques de valoración basados en ingresos, basados en activos y en valores de mercado utilizados para decisiones de inversión, planificación empresarial y gestión financiera a largo plazo.

Semana 1: Introducción

GUIA DEL DOCENTE

1 Prefacio

El Consejo de Estándares de Valuación Internacional (IVSC) es una entidad independiente y sin fines de lucro que emite las NIV para asegurar valuaciones transparentes, consistentes y adoptadas globalmente, fortaleciendo la confianza pública. Las valuaciones son clave en el sistema financiero y se usan en estados financieros, cumplimiento regulatorio, préstamos con garantía y transacciones.

Las NIV son estándares internacionales basados en principios que establecen un proceso de valuación compatible con otras normas, leyes y regulaciones. Aunque pueden participar varios miembros y especialistas, el valuador es el responsable final de declarar la conformidad con las NIV. Además, se asume que el valuador es competente y calificado, actuando de forma objetiva, imparcial, ética y profesional, sea interno o externo.

El uso de las NIV puede ser exigido o voluntariamente adoptado por:

- Un organismo que tenga jurisdicción legal sobre el propósito para lo cual la valuación es requerida.
- Un acuerdo entre los miembros requiriendo la valuación y al valuador.
- Una organización profesional de valoración que exija su uso por parte de los miembros para fines específicos.

2 Estructura de las Normas Internacionales de Valuación (NIV)

Los Estándares de Valuación Internacional se componen de los Estándares Generales que son aplicables a todas las valuaciones, y los Estándares de Activos que se relacionan a disciplinas de valuación específicas. Los Apéndices que son parte de los Estándares Internacionales de Valuación, proveen información adicional a ciertos conceptos articulados. Con el fin de presentar una valuación en conformidad con las NIV, todos los Estándares Generales, los Estándares de Activos y los Apéndices deben ser seguidos.

3 Estructura de las Normas Internacionales de Valuación (NIV), Estándares Generales

- **NIV 100:** Marco Conceptual de Valuación
- **NIV 101:** Alcance del Trabajo
- **NIV 102:** Bases de Valor
- **NIV 103:** Enfoques de Valuación
- **NIV 104:** Datos y Entradas
- **NIV 105:** Modelos de Valuación
- **NIV 106:** Documentación e Informes

4 Estructura de las Normas Internacionales de Valuación (NIV), Estándares de Activos

- **NIV 200:** Negocios e Intereses Comerciales
- **NIV 210:** Activos Intangibles
- **NIV 220:** Pasivos no Financieros
- **NIV 230:** Inventario
- **NIV 300:** Propiedad, Planta y Equipo
- **NIV 400:** Intereses de Bienes Inmuebles
- **NIV 410:** Propiedad Inmobiliaria
- **NIV 500:** Instrumentos Financieros

Normas Internacionales de Valuación I

NIE-2.c.vi **Explicar los enfoques de valoración basados en ingresos, basados en activos y en valores de mercado utilizados para decisiones de inversión, planificación empresarial y gestión financiera a largo plazo.**

Semana 2: Glosario de Términos

GUIA DEL DOCENTE

1 Términos

- **Activo o Activos:** Derecho a un beneficio económico.
- **Modelo de Valuación Automatizado (MVA/AVM):** Modelo que calcula un valor automáticamente sin juicio profesional del valuador.
- **Base(s) de Valor:** Criterios sobre los que se sustenta el valor reportado.
- **Ciente(s):** Quien contrata la valuación (interno o externo).
- **Costo(s):** Desembolso para adquirir o crear un activo.
- **Datos:** Información disponible para valorar (cuantitativa y cualitativa).
- **Tasa(s) de descuento:** Tasa para traer montos futuros a valor presente.
- **Medioambiente, Social y Gobernanza (ESG):** Criterios de sostenibilidad y ética (ambiental, social y gobernanza).
- **Valor Equitativo:** Precio "justo" entre partes específicas, informadas e interesadas.
- **Entrada:** Datos y supuestos seleccionados por el valuador para la valuación.
- **Activo Intangible:** Activo identificable sin forma física.
- **Uso Previsto:** Propósito para el que se realiza la valuación.
- **Usuario Previsto:** Personas/partes identificadas que usarán la valuación.
- **Valor de Inversión:** Valor para un dueño específico según sus objetivos.
- **Jurisdicción:** Entorno legal y regulatorio donde se valúa.
- **Pasivo:** Obligación actual de transferir un beneficio económico.
- **Valor de Liquidación:** Monto realizable en una venta de liquidación (venta obligada).
- **Valor de Mercado:** Precio estimado en mercado a la fecha de valuación, entre partes informadas y sin coacción.
- **Debe:** Requisito obligatorio.
- **Datos Observables:** Información de mercado disponible para participantes (hechos/transacciones).
- **Precio:** Monto pagado/ofertado/solicitado; puede diferir del valor.
- **Juicio Profesional:** Decisión informada basada en conocimiento, experiencia y análisis crítico.
- **Organización de Servicio:** Entidad que provee datos/informes/opiniones para apoyar la valuación.
- **Escepticismo Profesional:** Actitud crítica e inquisitiva al evaluar evidencia.
- **Debería:** Se espera cumplirlo, salvo justificación de alternativa suficiente.
- **Significativo:** Que impacta de forma importante el valor resultante.
- **Especialista:** Experto técnico que apoya o realiza parte de la valuación/revisión.
- **Valor Sinérgico:** Valor extra por combinar activos/intereses (más que la suma).
- **Activo Tangible:** Activo físico (p. ej., propiedad, planta y equipo).
- **Valuación:** Proceso para concluir un valor a una fecha, conforme a NIV.
- **Enfoque de Valuación:** Enfoque general: costo, ingreso o mercado.
- **Fecha de valuación:** Fecha a la que aplica el valor estimado.
- **Método de Valuación:** Técnica específica dentro de un enfoque para estimar valor.
- **Modelo de Valuación:** Herramienta cuantitativa que convierte entradas en un resultado de valor.
- **Revisión del Proceso de Valuación:** Evalúa cumplimiento NIV del trabajo (sin opinar sobre el valor).
- **Revisión de Valuación:** Revisión del proceso, del valor, o de ambos.
- **Riesgo de Valuación:** Riesgo de que el valor no sea adecuado para su uso previsto.
- **Valor:** Resultado final cuantitativo del proceso conforme a NIV.
- **Valuador:** Profesional competente, objetivo e imparcial que realiza la valuación.
- **Revisión de Valor:** Opinión sobre el valor estimado por otro valuador (no sobre su proceso).
- **Ponderancia:** Peso dado a cada indicación para concluir el valor final.

Normas Internacionales de Valuación I

NIE-2.c.vi Explicar los enfoques de valoración basados en ingresos, basados en activos y en valores de mercado utilizados para decisiones de inversión, planificación empresarial y gestión financiera a largo plazo.

Semana 3: Marco Conceptual de las Normas Internacionales de Valuación

GUIA DEL DOCENTE

1 Principios de valor

- **Ética:** Actuar con integridad, objetividad, imparcialidad, confidencialidad y profesionalismo para mantener la confianza pública.
- **Aptitud:** Contar con conocimientos, habilidades técnicas y experiencia suficientes.
- **Cumplimiento:** Declarar el uso de las NIV y que la valuación se realizó conforme a ellas.
- **Escepticismo profesional:** Aplicar juicio crítico en todas las etapas de la valuación.

2 Control de calidad del proceso de valuación

1. Deben existir controles de calidad del proceso de valuación.
2. Aseguran objetividad, transparencia y cumplimiento NIV.
3. Su alcance depende del uso/usuarios, activo/pasivo y complejidad.
4. Evalúan juicios razonables y sin sesgos.
5. Deben documentarse (detalle suficiente).
6. Revisiones periódicas documentadas.
7. Puede aplicarse monitoreo interno de cumplimiento.
8. Concluir si el riesgo de valuación es aceptable con los controles existentes.

3 Uso de un especialista u organización de servicio

- Si el valuador no tiene capacidad completa (habilidades, experiencia, datos o conocimiento), puede apoyarse en un especialista/organización, siempre que sea acordado e informado.
- Antes de usarlo, debe evaluar y documentar su competencia (experiencia, certificaciones/licencias y reputación).
- Debe entender el proceso y hallazgos del especialista para sustentar el trabajo con su juicio profesional.

4 Cumplimiento

- Cumplir NIV = Generales + Apéndices + Activos (si aplica).
- Solo se declara conformidad si se siguen requisitos obligatorios.
- También guían con principios y conceptos.
- Conflicto legal/regulatorio: se prioriza.
- Diferencias e impactos: explicar, documentar y reportar.
- Otras desviaciones: no conformidad NIV.
- Si aplican varios estándares de activos: justificar cuáles se usaron.
- En revisiones/evaluaciones: aplicar NIV y el marco del alcance.

5 Fecha efectiva

Cuando se realice(n) una valuación o revisión de valuaciones con fechas de valuación retrospectivas o históricas, el valuador debe documentar las versiones anteriores de las NIV que:

- Hayan sido usadas.
- Fueron aplicadas a la fecha de valuación.

Normas Internacionales de Valuación I

NIE-2.c.vi Explicar los enfoques de valoración basados en ingresos, basados en activos y en valores de mercado utilizados para decisiones de inversión, planificación empresarial y gestión financiera a largo plazo.

Semana 5: Alcance del Trabajo

GUIA DEL DOCENTE

1 Introducción

1. El alcance del trabajo (a veces referido como términos o carta de compromiso) describe los elementos fundamentales de la valuación o la revisión de valuación. Estos describen mas no limitan a los activos y/o pasivos siendo valuados, el uso previsto de la valuación y las responsabilidades de los miembros envueltos en la valuación.
2. El alcance del trabajo para la revisión de la valuación describe los elementos fundamentales como los componentes de la evaluación o valor siendo revisados.
3. El alcance de trabajo es requerido para todas las valuaciones y revisiones de valuación así estas sean de uso interno o externo.
4. El cliente y el valuador deben acordar sobre el alcance del trabajo y que el alcance de valuación o revisión de la valuación sea apropiado para el uso previsto.
5. Si, en el juicio profesional del valuador, el alcance del trabajo es demasiado restrictivo, entonces puede resultar en una valuación no conforme con las NIV.

2 Requerimientos de la valuación

1. Identificar activos/pasivos a valorar.
 2. Cliente definido (interno o externo).
 3. Uso previsto establecido.
 4. Usuarios previstos identificados.
 5. Valuador definido y conflictos declarados.
 6. Moneda de valuación fijada.
 7. Fecha de valuación indicada (y de informe si difiere).
 8. Base(s) de valor definida(s) y fuente citada.
 9. Alcance del trabajo y limitaciones especificadas.
 10. Fuentes de información y verificaciones clave descritas.
 11. Suposiciones especiales registradas.
 12. Uso y rol de especialistas indicado.
 13. Consideraciones ESG relevantes señaladas.
 14. Tipo de reporte/entregable definido.
 15. Restricciones de uso/distribución/publicación comunicadas.
 16. Declaración de conformidad con NIV y revisión de inputs significativos.
- Alcance y cambios deben acordarse por escrito antes del informe final. Si el alcance no permite conformidad NIV, la valuación no será conforme.

3 Proceso de revisión de la valuación y requerimientos para la revisión

- La revisión de valuación no es una valuación; el alcance debe indicar si se revisa el proceso, el valor o ambos.
- La revisión del proceso verifica cumplimiento NIV; la revisión del valor evalúa la razonabilidad del valor.

Alcance mínimo del encargo de revisión:

1. Tipo de revisión a realizar.
2. Alcance acordado: proceso, valor o ambos.
3. Activos y pasivos revisados.
4. Identidad del valuador evaluado.
5. Identidad del cliente.
6. Uso previsto.
7. Usuarios previstos (si aplica).
8. Suposiciones especiales/condiciones limitantes relevantes.
9. Uso y rol de especialistas/proveedores (si aplica).
10. Procedimientos y documentación a revisar.

Normas Internacionales de Valuación I

NIE-2.c.vi Explicar los enfoques de valoración basados en ingresos, basados en activos y en valores de mercado utilizados para decisiones de inversión, planificación empresarial y gestión financiera a largo plazo.

Semana 6: Bases de Valor

GUIA DEL DOCENTE

1 Introducción

Las bases de valor son los criterios que sustentan el valor y, según el propósito, premisa de uso y fecha, determinan métodos, datos y supuestos.

2 Bases de valor

El valuador debe aplicar y citar la base de valor correcta (NIV o externa) según el uso previsto, considerando la normativa y posibles diferencias de significado.

3 Factores específicos de la entidad

En valuaciones de mercado se excluyen factores únicos de la entidad, salvo que sean transferibles o se valore para un propietario específico.

4 Sinergia

La sinergia es el valor extra al combinar activos/pasivos (menos costos, más utilidades o menos riesgo) y suele considerarse solo si es transferible al mercado según la base de valor.

5 Presunciones

Las presunciones definen condiciones del intercambio y deben ser razonables, evidenciadas y relevantes, pues pueden afectar el valor.

6 Ejemplos de presunciones

- Con el negocio completo.
- Sin el negocio.
- Con activos/pasivos complementarios.
- Acciones en bloque o individual.

7 Presunciones especiales

Las presunciones especiales asumen una realidad distinta para estimar cambios de valor y deben ser razonables, evidenciadas y pertinentes (NIV).

8 Costos de transacción y valor de asignación

Las bases de valor suelen excluir costos de transacción y la asignación prorratea el valor por componentes según base, uso y normativa.

9 Apéndice: Bases de valor definidas por las NIV

- **Valor de mercado**
- **Renta de mercado**
- **Valor equitativo**
- **Valor de inversión**
- **Valor sinérgico**
- **Valor de liquidación**

10 Apéndice: Otras bases de valor

- **Valor justo (según las NIIF):** Precio de mercado a la fecha de medición.
- **Valor justo (legal/estatutario) en diferentes jurisdicciones:** Varía según jurisdicción y precedentes.

11 Apéndice: Premisas de valor definidas por las NIV

- **Mayor y mejor uso:** Es el uso que maximiza el valor del activo y debe ser posible, legal y financieramente viable, pudiendo diferir del uso actual o del uso dentro de un grupo.
- **Uso actual y liquidación ordenada:** El uso actual es el uso presente del activo, y liquidación ordenada es su venta forzada con tiempo razonable para conseguir compradores.
- **Venta forzada:** Es una venta obligada sin mercadeo adecuado, donde el precio refleja la presión y circunstancias del vendedor y suele cerrarse en poco tiempo.

Normas Internacionales de Valuación I

NIE-2.c.vi Explicar los enfoques de valoración basados en ingresos, basados en activos y en valores de mercado utilizados para decisiones de inversión, planificación empresarial y gestión financiera a largo plazo.

Semana 7: Enfoques de Valuación

GUIA DEL DOCENTE

1 Introducción

El valuador debe seleccionar el enfoque y método más apropiado (mercado, ingreso o costo) según la base, premisa y uso previsto, maximizando datos observables y, si aplica, usar varios métodos y reconciliar sus diferencias en el informe para un valor razonable conforme a las NIV.

2 Enfoque de mercado

El enfoque de mercado estima el valor con precios de transacciones comparables, aplicando ajustes y múltiplos cuando hay diferencias; funciona mejor con datos recientes y líquidos, y pierde fiabilidad si la evidencia es antigua, escasa, muy distinta o poco confiable.

3 Enfoque de ingreso

El enfoque de ingreso valora el activo descontando a valor presente los flujos/ingresos o ahorros proyectados, con una tasa que refleje el riesgo de mercado. Es útil cuando el valor depende de generar ingresos y no hay comparables confiables; pierde fuerza si las proyecciones son muy inciertas, falta información o el activo aún no genera ingresos.

4 Enfoque de costo

El enfoque de costo estima el valor como costo de reemplazo/reproducción menos obsolescencia; en activos en construcción considera costos incurridos, completar y riesgo. Se aplica cuando el activo puede recrearse o no genera ingresos, y se contrasta si hay barreras o demora significativa.

5 Apéndice: Métodos de enfoque de mercado

- Método de transacciones comparables
- Directriz del método comparable cotizado
- Consideraciones de otros enfoques de mercado
 - Descuentos y primas
- Descuento por Falta de Comerciability
- Primas de Control y Descuentos por Falta de Control
- Descuentos por Bloqueo

6 Apéndice: Métodos de enfoque de ingreso

- Método de los flujos de efectivo descontados
- Tipos de flujos de caja
- Período explícito de proyección
- Flujos de efectivo proyectados
- Valor terminal
- Modelo de crecimiento Gordon / Modelo de Crecimiento Constante, Enfoque de Mercado / Valor de Salida
- Valor de salvamento / Costo de disposición
- Tasa de descuento

7 Apéndice: Métodos de enfoque de costo

- **Método de costo de reemplazo:** Estima el valor por el costo de un activo similar con la misma utilidad.
- **Método de costo de reproducción:** Estima el valor por el costo de recrear una réplica del activo.
- **Método de suma:** Estima el valor sumando los valores de cada componente del activo.

8 Consideraciones de costos

En el enfoque de costo se incluyen costos de mercado para reemplazar/recrear el activo, ajustados por variaciones y partidas atípicas, y puede incorporarse margen de ganancia sin duplicarlo. Se consideran costos directos (materiales, mano de obra) e indirectos (transporte, instalación, honorarios, generales, impuestos, financiamiento).

9 Depreciación / Obsolescencia

En el enfoque de costo, la depreciación/obsolescencia ajusta el costo de reemplazo por pérdida de utilidad (física, funcional o externa), considerando vida física/económica y comparaciones con un activo equivalente; puede ser curable o incurable y reflejar excesos de capital/operación o factores de mercado/ESG.

Normas Internacionales de Valuación I

NIE-2.c.vi Explicar los enfoques de valoración basados en ingresos, basados en activos y en valores de mercado utilizados para decisiones de inversión, planificación empresarial y gestión financiera a largo plazo.

Semana 9: Datos y Entradas

GUIA DEL DOCENTE

1 Introducción

Datos y entradas se usan para valorar activos y pasivos: las entradas se forman con datos + presunciones + ajustes y permiten calcular la conclusión de valor. El valuador debe evaluar y seleccionar esas entradas con juicio y escepticismo profesional. Deben apoyarse en información fáctica (como precios publicados), aunque normalmente requieren análisis para definir la entrada final. La valuación debe priorizar y maximizar el uso de datos observables del mercado.

2 Uso de un especialista u organización de servicio

Si el valuador no posee los datos suficientes para realizar todos los aspectos de la valuación, es aceptable para el valuador emplear un especialista u organización de servicio.

Antes de usar a un especialista u organización de servicio, el valuador debe asegurarse de sus capacidades para cumplir los requerimientos del uso previsto y debe documentar sus capacidades.

3 Características de los datos relevantes

El valuador debe determinar qué datos son relevantes (aptos para el uso) según el activo/pasivo, el alcance del trabajo y el método y modelo de valuación. Al definir las entradas (datos + supuestos + ajustes), debe aplicar juicio profesional equilibrando: precisión (sin error/sesgo), integridad (suficiencia), oportunidad (condiciones a la fecha de valuación) y transparencia (fuente rastreable). Como no siempre se cumplen todas, debe evaluar la información disponible y concluir si es adecuada para sustentar la valuación.

4 Selección de entradas

1. Las entradas se seleccionan de datos relevantes según activo/pasivo, alcance, método y modelo.
2. Deben ser suficientes para los modelos, según juicio profesional del valuador.
3. En portafolios o grupos similares, las entradas deben ser consistentes para todo el conjunto.
4. Si entradas significativas son deficientes o injustificables, la valuación puede no cumplir las NIV.

5 Documentación de los datos y entradas

1. La fuente, selección y uso de datos y entradas significativas deben ser explicados, justificados y documentados.
2. La documentación debe ser suficiente para permitir al valuador aplicando juicio profesional el entender porqué datos específicos fueron determinados para ser relevantes y las entradas fueron seleccionadas y fueron razonablemente consideradas.
3. La forma y la ubicación de la documentación puede variar basado en el alcance del trabajo.

6 Apéndice: Consideraciones medioambientales, sociales y de gobernanza (ESG)

1. Los factores ESG relevantes deben considerarse al valorar empresas, activos o pasivos.
2. Pueden impactar el valor y generar riesgos u oportunidades (cualitativos y cuantitativos).
3. Se incorporan si son medibles y razonables, según juicio profesional y marco regulatorio.

Ejemplos:

- E: emisiones/contaminación, clima, agua/recursos.
- S: derechos laborales, salud, privacidad de datos.
- G: gobierno corporativo, anticorrupción, transparencia.

Normas Internacionales de Valuación I

NIE-2.c.vi Explicar los enfoques de valoración basados en ingresos, basados en activos y en valores de mercado utilizados para decisiones de inversión, planificación empresarial y gestión financiera a largo plazo.

Semana 10: Modelos de Valuación

GUIA DEL DOCENTE

1 Introducción

Un modelo de valuación es una herramienta cuantitativa que aplica total o parcialmente un método de valuación: el método es la técnica y el modelo transforma entradas en salidas para estimar el valor. Debe ser adecuado al uso previsto y consistente con las entradas, puede ser interno o externo, y debe probarse para asegurar precisión según la base de valor y el activo/pasivo. En todo caso, el valuador debe aplicar juicio y escepticismo profesional al seleccionarlo y usarlo.

2 Uso de un especialista u organización de servicio

Si el valuador no posee todos los modelos de valuación necesarios para realizar todos los aspectos de la valuación, es aceptable para el valuador contratar un especialista u organización de servicio para que le provea un modelo de valuación. Anterior al uso de un especialista u organización de servicio, el valuador debe evaluar y documentar sus capacidades.

3 Características de modelos de valuación apropiados

El valuador debe asegurar que el modelo de valuación sea apto para el uso previsto (según activo/pasivo, alcance y método) y, con juicio profesional, elegir el más adecuado equilibrando cuatro características: precisión (sin errores y consistente), integridad (cubre atributos relevantes), oportunidad (refleja el mercado a la fecha de valuación) y transparencia (comprensible y con límites claros). Si el modelo no cumple todo, debe evaluarlo y concluir si aun así es apropiado para la valuación.

4 Selección y uso del modelo de valuación

1. Seleccionar el modelo según uso previsto, base de valor y activo/pasivo.
2. Sea interno o externo, evaluar que sea apto.
3. Entender cómo funciona el modelo.
4. Probar precisión; identificar limitaciones y ajustes.
5. Mantener y monitorear modelos usados en el tiempo.
6. Explicar y documentar limitaciones o ajustes significativos.
7. Si no se justifican, la valuación puede no cumplir NIV.

5 Documentación del modelo de valuación

Un modelo de valuación adecuado debería tener documentación que incluya la siguiente información:

1. Sustento para la selección o creación del modelo de valuación
2. Descripción de las entradas y salidas
3. Entradas significativas
4. Limitaciones
5. Procedimientos de control de calidad y resultados

La documentación debe explicar por qué el modelo fue seleccionado con juicio profesional.

Normas Internacionales de Valuación I

NIE-2.c.vi Explicar los enfoques de valoración basados en ingresos, basados en activos y en valores de mercado utilizados para decisiones de inversión, planificación empresarial y gestión financiera a largo plazo.

Semana 11: Documentación e Informes

GUIA DEL DOCENTE

1 Introducción

Una valuación conforme a las NIV debe contar con documentación e informes suficientes para explicar con transparencia al usuario previsto los enfoques y métodos, las entradas y modelos, el juicio profesional aplicado y los valores resultantes. Los resultados de la valuación o de una revisión deben quedar documentados y presentarse en un informe escrito (en papel, formato electrónico u otro soporte). Estos requisitos aplican tanto si el valuador es interno como si es externo. La documentación debe elaborarse y mantenerse durante el proceso, describiendo el trabajo y conclusiones, y el informe final debe entregarse al cliente por escrito, cumpliendo al menos los requisitos mínimos establecidos.

2 Documentación

La documentación es el registro escrito de la valuación o su revisión (comunicaciones, papeles de trabajo y/o el informe) que sustenta las conclusiones conforme a las NIV. Debe explicar el alcance, el trabajo realizado, cómo se gestionó el riesgo de valuación y el juicio profesional aplicado, y ser suficiente para que otro valuador entienda las conclusiones. El valuador debe conservar copia del informe y el soporte del trabajo por el plazo exigido (legal, regulatorio o contractual). Según el alcance acordado, puede estar toda en el informe o requerir documentación adicional (métodos alternativos, datos/entradas considerados, riesgos/sesgos y controles de calidad).

3 Informes de valuación

Los informes de valuación deben presentar, con detalle suficiente y estructura clara, cómo se llegó al valor: alcance, trabajo realizado, juicio profesional y base de la conclusión. Pueden referenciar documentos de soporte (alcance, políticas) y variar entre informes completos o resumidos; en encargos recurrentes pueden emitirse actualizaciones si se acordó. En todo caso, deben ser suficientes para sustentar las conclusiones y, si una limitación afecta la conformidad, no debe declararse cumplimiento NIV.

Contenido mínimo: Alcance, cliente, uso, activos/pasivos, moneda, fechas (valuación y reporte), valuador/usuarios; base de valor, enfoques y métodos/modelos; valor y justificación; datos/entradas y supuestos/limitantes; ESG relevante; hallazgos de especialistas; y declaración de conformidad NIV.

4 Informes de revisión de valuación

Un informe de revisión de valuación debe aclarar que no es una valuación y especificar si revisa el proceso (conformidad con NIV), el valor (razonabilidad) o ambos; si en una revisión de valor se proporciona un valor, entonces ya es una valuación. En todos los casos, el informe debe ser suficiente y razonable para sustentar las conclusiones con juicio profesional.

Contenido mínimo: Alcance acordado; activos/pasivos revisados; identidad del revisor y del cliente; uso y usuarios previstos; supuestos/condiciones limitantes; uso de especialistas (si aplica); procedimientos y documentación revisada; conclusiones y razonamientos; sujeto de la revisión; fecha del reporte; y versión NIV aplicable.