

AICPA: aplicación de nuevo estándar para contadores CPA que prestan servicios de valuación de negocios

Chalupowicz, Daniel Gustavo

1 — ¿Qué es el SSVS No. 1?

El Comité **Consulting Services Executive Committee (CSEC)** del **American Institute of Certified Public Accountants (AICPA)** de los Estados Unidos lanzó un Nuevo estándar profesional denominado **Statement on Standards for Valuation Services No. 1 (SSVS No. 1) "Valuation of a Business, Business Ownership Interest, Security, or Intangible Asset."** El objetivo de SSVS No. 1, es proveer a los miembros del AICPA, los contadores públicos matriculados que a los efectos de este artículo llamaremos **Certified Public Accountants (CPA)**, lineamientos para desarrollar estimaciones de valor o valuaciones e informar los resultados. El estándar es de aplicación para los miembros del AICPA que prestan cualquiera de los servicios definidos por el estándar y comprendidos en la valuación, a saber: (1) Valuación de negocios; (2) Valuación de un interés o participación en un negocio; (3) Título de propiedad o acción en un negocio; (4) Activo intangible para diversos propósitos. Algunos de los propósitos de los trabajos de valuación para cualquiera de las cuatro alternativas mencionadas pueden ser: transacciones comerciales, financiamiento, cuestiones impositivas, presentación de información financiera, fusiones y adquisiciones, gerenciamiento, planificación financiera y actuación profesional judicial. A los efectos de simplificar el desarrollo de este artículo llamaremos a todas las definiciones detalladas entendidas por valuación, y posibles usos de las mismas, valuación de negocio.

Si bien el estándar ha sido desarrollado para regular las prácticas en la materia en el país del norte, **creemos que agrega valor compartir esta iniciativa profesional del AICPA en el mercado local, y latinoamericano**, ya que seguramente en algún tiempo, podremos rever también las propias prácticas y eventualmente normar aspectos imprecisos que ameriten una mejora de calidad, proveer orientación adicional hacia el profesional, y buscar un mayor aseguramiento de cumplir con pautas mínimas de calidad y competencia profesional, en esta área de servicios, para el mercado y los clientes de eventuales compromisos.

2 — ¿Por qué emitió el AICPA el estándar SSVS No. 1?

El AICPA desarrolló el estándar para mejorar la consistencia y calidad de la práctica profesional entre los miembros CPA que prestan servicios de valuación de negocios.

Entre las partes interesadas en que prosperar la iniciativa se encuentran el propio Congreso del país del norte, gobierno, agencias de regulación y organismos contables, que han demostrado su interés en la calidad de los servicios de valuación profesional.

El estándar promueve mayor transparencia y provee a los miembros de la comunidad profesional definiciones y lineamientos para aplicar en un contexto único.

Antecedentes

La demanda de servicios de valuación se ha incrementado notoriamente en los últimos 20 años. El AICPA emite normas de incumbencia profesional, y estima que habitualmente existen más de 25000 profesionales contadores miembros de dicho organismo que prestan en forma habitual servicios de valuación de negocios.

En el año 2001, y ante la creciente importancia que venía tomando la prestación de este tipo de servicios, el Comité denominado Consulting Services Executive Committee del AICPA **comenzó a desarrollar un estándar que definiera, normara y regulara los principales aspectos de calidad profesional que debían como mínimo considerarse en el servicio.** El proceso consistió primero en la consulta abierta a miembros del AICPA de diversas disciplinas y otras instituciones o partes interesadas ajenas a la prestación propia del servicio aunque afectadas por este.

El primer borrador para discusión de dicho estándar fue publicado en el año 2005, y un segundo borrador en el año 2006. Finalmente, **en Junio de 2007**, el comité publicó el estándar denominado **"Statement on Standards for Valuation Services No. 1 (SSVS No. 1): Valuation of a Business, Business Ownership Interest, Security, or Intangible Asset "**.

Si bien el propósito de dicho estándar SSVS, primero de este tipo en normativa profesional como bien puede apreciarse de su numeración inicial correlativa "1", es mejorar la consistencia y calidad de la práctica entre los miembros del AICPA que provean el servicio de valuación de negocios.

Específicamente, el estándar pretende orientar al profesional contable cuando presta un servicio que involucra la estimación de un valor que resulta luego en la expresión de una conclusión o cálculo de valor, en definitiva, la propia valuación o importe en cifras a las que se arriba. El estándar contenido en SSVS No. 1 aplica a todos los miembros del AICPA que presten compromisos de estimación de valor de un negocio, interés comercial, instrumento financiero, activos intangibles para propósitos, como ser, una transacción comercial, financiamiento, impuestos, presentación de información financiera, fusiones y adquisiciones, management, planificación financiera, y litigar en la justicia.

Los siguientes grupos y comisiones del AICPA han sido consultados en el desarrollo del estándar:

- Tax Executive Committee
- SSARS Committee
- Auditing Standards Committee
- Members in Industry Committee
- PFP Executive Committee
- PCPS Executive Committee
- Business Valuation Committee
- Forensic & Litigation Services Committee
- Consulting Services Executive Committee
- BVFLS Executive Committee
- AICPA General Counsel

Debido al creciente número de profesionales contables que prestan servicios de valuación de negocios y el hecho que el estándar SSVS No. 1 provee directivas acerca de las mejores prácticas de valuación dentro de la comunidad de negocios, el AICPA consideró que es importante que los profesionales contadores que intervienen en la prestación de un servicio comprendido en el estándar, se familiaricen con sus requisitos.

3 — Alcance del estándar SSVS No. 1

El estándar SSVS No. 1 contiene los lineamientos necesarios para que el profesional pueda definir con claridad cuando el compromiso involucra la prestación de un servicio de valuación. También identifica aspectos de anteriores estándares del AICPA que el profesional debe observar.

Las valuaciones de negocios se utilizan para una variedad de propósitos. El estándar SSVS No. 1 señala los tipos de compromisos sujetos a la norma. Además, el estándar es aplicable incluso en casos en donde la estimación de un valor es solamente una parte o aspecto de un compromiso mayor.

Por otro lado, y con el fin de ayudar al profesional a decidir cuándo debe aplicar la norma, existen servicios expresamente detallados y que están específicamente excluidos del estándar, a saber:

- Auditoría, revisiones limitadas, y compilación de estados contables;
- Compromisos donde se busca como finalidad la determinación de valores o montos por daños y/o perjuicios, o daño económico, y que no involucren un compromiso de valuación de negocios;
- Realización de otros cálculos o cómputos que no implican un compromiso para estimar un valor;

SSVS No. 1 establece que el profesional matriculado como CPA involucrado en el compromiso para estimar un valor, e identificado como analista en valuación o valuation analyst debe poseer las habilidades y conocimientos especiales para poder cumplir con el compromiso específico de la valuación de negocios. El estándar recomienda que el profesional analista en valuación tenga conocimiento y comprensión de los diversos estándares del AICPA, que además deberá aplicar, como ser los estándares profesionales denominados Code of Professional Conduct y el Statement on Standards for Consulting Services (SSCS) 1, además de los estándares y definiciones para servicios de consultoría.

El profesional contable CPA debe comprender el alcance de la aplicación de dichos estándares profesionales a los compromisos de valuación de negocios. El CPA debe además conocer otros estándares del AICPA, que dependiendo de las circunstancias, podría además tener que considerar en la prestación de servicios de valuación, a saber:

- **Estándares de presentación de información financiera histórica;**
- **Estándares para presentación de proyecciones y presupuestos financieros;**
- **Estándares de control de calidad.**

4 — Requisitos profesionales previos al compromiso

The SSVS No. identifica los siguientes atributos de calidad profesional que el profesional contador debe considerar y evaluar antes de aceptar un compromiso de valuación de negocios.

Competencia Profesional. Al ejecutar un análisis de valuación, el profesional que interviene debe completar el compromiso con un grado razonable de competencia profesional. El CPA debe además poseer el conocimiento necesario y las competencias o habilidades que le permitan identificar, recabar, y analizar datos; considerar y aplicar en forma apropiada una metodología y enfoque de valuación de negocios; y utilizar apropiadamente su juicio profesional al desarrollar una estimación de valor.

Para determinar si el profesional CPA tiene la competencia necesaria para desarrollar el compromiso de valuación de negocios, el estándar SSVS No. 1 recomienda como mínimo que el profesional tenga en cuenta: 1) la entidad en cuestión e industria donde se sitúa; 2) los intereses existentes alrededor del tipo de negocio; 3) la fecha de la valuación; 4) alcance del compromiso de valuación; y 5) cualquier tipo de regulación gubernamental existente y que aplique al negocio en cuestión. Cuando se evalúa el alcance del compromiso de valuación, el CPA debe identificar el propósito del compromiso, las suposiciones y condicionamientos o limitaciones que se espera afecten el trabajo, la metodología o el enfoque aplicados, y considerar cuestiones como el valor de mercado, o la suposición hipotética del negocio en marcha — going concern, y determinar por lo tanto el tipo de informe de auditoría a emitir, incluyendo el uso que se hará del mismo y quienes con las partes interesadas o receptoras del informe.

Naturaleza y riesgo del servicio de valuación. Para entender la naturaleza y riesgos del compromiso de valuación y las expectativas del cliente, el profesional CPA debe considerar lo siguiente:

- Términos del compromiso de valuación.
- Identidad del cliente.
- Naturaleza de los intereses existentes en el negocio y los derechos de los propietarios o tenedores de acciones en el mismo, ya sea en forma directa o a través de otras sociedades, los títulos y/o acciones emitidos en el mercado de valores, los activos intangibles sujetos a valuación, las características del control sobre el negocio y viabilidad en el mercado de los intereses y/o actividades comerciales.
- Los procedimientos necesarios para cumplir con el compromiso de valuación y el alcance de cualquier limitación impuesta por el cliente o las circunstancias.
- El uso y/o limitación del informe de valuación; y
- Cualquier obligación de actualizar el informe de valuación en el futuro.

Objetividad y conflicto de interés. La objetividad es un estado mental que se asume frente al compromiso a realizar. La Norma 102 del Código de Conducta Profesional del AICPA para la ejecución de servicios, incluye a los compromisos de valuación de negocios. El principio de objetividad impone al profesional la obligación de ser imparcial, honesto en lo intelectual, y carecer de conflictos de interés. Por lo tanto, el principio de objetividad impone en el profesional de alguna manera un sentido de independencia también en cuanto a las relaciones que pudieran existir y afectar su objetividad en perjuicio de la calidad del compromiso.

Independencia. El desafío de preservar la integridad y objetividad implica el cuidado en evitar los conflictos de intereses, tanto los reales como los que pudieran ser percibidos como tal por terceros. Este concepto es denominado como independencia. Ser independiente en los hechos y en la apariencia implica que el CPA no debe contener sesgo alguno en su juicio profesional y forma de llevar adelante el compromiso, debe ser imparcial, objetivo, y además ser percibido como tal por otros. La Norma 101.05 del AICPA, Código de Conducta Profesional hace referencia a la independencia para los profesionales contadores. No obstante, la Interpretación del AICPA 101-3, "Performance of Nonattest Services," trata el tema de la independencia en situaciones donde el servicio de valuación de negocios es llevado a cabo en clientes donde el profesional también desempeña el rol de Auditor Independiente de los estados contables. Por lo tanto, el profesional debe cumplir con los requisitos de esta interpretación de modo tal de no perjudicar su independencia profesional con relación a este tipo de servicios.

Suposiciones y condiciones limitantes. Las suposiciones y condiciones limitantes son comunes en los compromisos de valuación de negocios. Por ejemplo: 1) arribar a un valor o conclusión sobre la valuación de un negocio con la premisa que la situación actual de la gerencia y su nivel de competencia se mantendrán en el tiempo, o 2) confiar en los estados contables de la gerencia sin verificar su exactitud y/o la integridad de la información y los datos allí volcados. A pesar que el CPA deberá intentar la identificación de las suposiciones y condiciones limitantes en el compromiso, antes de aceptar un trabajo de valuación de negocios, puede suceder que aparezcan o se identifiquen otras suposiciones o condiciones limitantes una vez comenzado el compromiso. En tal caso, dichas restricciones o limitaciones deben ser divulgadas en el informe de valuación.

Utilización del trabajo de especialistas. En algunos casos, el CPA puede decidir que una parte del compromiso sea llevado a cabo por un tercero especialista en la materia. Por ejemplo, utilizar un especialista para tasar un predio o terreno de características muy particulares.

Sin embargo, el CPA debe notar en las suposiciones y condiciones limitantes el grado de responsabilidad que asume por el trabajo realizado por el tercero. Además, el estándar SSVS No. 1 le permite al CPA incluir el informe del tercero en su informe de valuación de negocios.

5 — La Carta de Compromiso

El CPA debe utilizar una carta de compromiso que establezca formalmente una comprensión de los servicios contratados y defina las responsabilidades de cada parte. En particular, esta comprensión debe incluir la identidad del cliente, la naturaleza, propósito y objetivo del compromiso de valuación, las responsabilidades que asume el cliente, las responsabilidades del CPA, los supuestos que aplican al compromiso y las condiciones limitantes, la metodología de valuación a aplicarse, un listado de los tipos de información que utilizará el profesional, el tipo de informe a emitir, cualquier limitación de responsabilidad, el esquema de honorarios a aplicar, y una expresión donde el CPA no tenga responsabilidad por actualizar su informe de valuación. Una carta de compromiso que claramente establezca la comprensión de estos puntos con el cliente ayudará a reducir la posibilidad de cualquier malentendido de cualquiera de las partes.

A pesar que una comprensión documentada por escrito del compromiso es altamente recomendable, también puede realizarse una presentación verbal de las responsabilidades de las partes, y a pesar que dicha presentación sería aceptable, en la práctica no se recomienda. La única excepción sería si el compromiso de valuación es prestado a un cliente de auditoría. En estos casos, el Ethics Interpretation 101-3 del AICPA exige que la comprensión del compromiso sea efectuada por escrito. El estándar SSVS No. 1 indica que si la comprensión es comunicada en forma verbal, entonces el CPA debe documentar la comunicación y comprensión del compromiso en un memo formal y/o en los papeles de trabajo. Adicionalmente, cualquier cambio significativo en los servicios a prestar debe ser documentado por escrito.

6— Tipos de Compromisos de Valuación

Un compromiso para estimar el valor de un negocio, un interés en la sociedad, acción o participación de capital, o activo intangible es identificado en el estándar SSVS No. 1 indistintamente como un compromiso de valuación o un compromiso para calcular un valor — denominado en el mismo como calculation engagement. Un compromiso de valuación es cuando el CPA debe estimar el valor de un interés basado en las metodologías que ha seleccionado como apropiadas, dadas las circunstancias. Un compromiso de valuación resulta en una conclusión de valor (o sea un importe determinado). Por el contrario, el calculation engagement no incluye todos los procedimientos exigidos para un compromiso de valuación y la metodología puede ser acordada en forma conjunta entre el profesional y el cliente. En este compromiso el resultado puede ser un rango de valores. En ambos tipos de compromiso se emitirá un informe.

7 — Compromiso de Valuación

Un compromiso de valuación comienza con la identificación de qué es lo que se valorará o el análisis del sujeto de interés. Luego, el CPA selecciona la metodología de valuación más apropiada sobre la base de los hechos y circunstancias del caso. El CPA debe entonces aplicar la metodología de valuación al sujeto de interés, preparando y manteniendo la documentación relevante de soporte del trabajo. El paso final, exige al CPA preparar un informe de valuación. A pesar que estos pasos están aquí descriptos de

manera secuencial, en la práctica ocurren todos los pasos al mismo tiempo, identificando y analizando la información a medida que surge, y modificando la información existente, a medida que lo exige el compromiso.

Analizando el sujeto de interés. El "sujeto de interés" hace referencia al negocio, interés en el negocio, acción o participación de capital, o activo intangible, sujeto al compromiso de valuación. Dado que el sujeto de interés es el foco del compromiso, el profesional contador comienza su compromiso analizando el sujeto de interés. El paso inicial en el proceso exige al CPA determinar la información necesaria. El estándar SSVS No. 1 señala que la información necesaria en el marco del compromiso consiste en por lo menos lo siguiente:

- Naturaleza del sujeto de interés;
- Alcance del compromiso de valuación;
- Fecha de valuación;
- Uso que se le dará a la valuación;
- Estándares aplicables para la valuación;
- Premisas de valor aplicables;
- Suposiciones y condiciones limitantes; y
- Regulaciones gubernamentales aplicables y otros estándares profesionales.

En la evaluación de un sujeto de interés, el CPA debe considerar tanto la información financiera como la no financiera. La información no financiera contribuye para un entendimiento detallado del sujeto de interés. El CPA debe examinar la información relacionada con la entidad, naturaleza del negocio, antecedentes e historia, y debe considerar aspectos que incluyan al menos lo siguiente:

- Planta y/o establecimiento o predio de la entidad;
- Estructura organizacional;
- Equipo gerencial;
- Información sobre la tenencia de acciones de la compañía o participaciones de capital (quienes son los dueños);
- Productos o servicios brindados por la compañía;
- Situación económica de la compañía;
- Situación económica del ambiente donde desarrolla sus actividades la compañía;
- Mercados geográficos;
- Consideraciones de la industria; y
- Competencia.

El examen sobre la composición de la tenencia accionaria o participaciones de capital en el negocio requiere de consideración y análisis de los diferentes tipos de intereses en cuestión, estructura de propiedad, las clases de acciones emitidas o en poder de los propietarios, otros intereses como ser acreedores o alianzas estratégicas existentes, y otros derechos sobre el patrimonio de la sociedad. Cuando el objeto de interés es un negocio, interés propietario en un negocio, o acción o participación de capital, el CPA debe conocer y entender cualquier acuerdo con otros propietarios o tenedores de acciones de la sociedad, acuerdos de compra-venta existentes, ventas anteriores o transacciones comerciales, cláusulas de préstamos, o cualquier otra obligación contractual o restricción que afecte a los dueños o al sujeto de interés. Si el sujeto de interés es un activo intangible, el CPA debe comprender todos los derechos legales, acuerdos de licencias, transferencia de licencias, acuerdos de confidencialidad, de investigación y desarrollo de nuevos productos, derechos de comercialización o explotación de marcas, y otras obligaciones contractuales.

El CPA debe además compilar información financiera para ejecutar el trabajo de valuación, e identificar qué información resulta relevante para el compromiso y razonable en las circunstancias. El CPA normalmente evaluará los siguientes elementos e información, entre otros, si se encuentran disponibles:

- Estados financieros intermedios y anuales.
- Declaraciones juradas de impuestos;

- Ratios y estadísticas de los estados contables;
- Estados financieros proyectados;
- Estados financieros comparativos para el sujeto de interés;
- Información financiera comparativa para compañías similares en la industria;
- Esquema de compensación de los socios, beneficios acordados y gastos personales;
- Seguros de vida de miembros clave de la alta gerencia; y
- Respuesta de la gerencia a cuestionarios y otras preguntas del CPA evaluador del negocio.

Formulación de la metodología de valuación. El valor de cualquier negocio, interés de negocios, acción o participación de capital, o activo intangible deriva de los beneficios futuros que el mismo pueda aportar. Dado que el objeto de interés en cada compromiso posee diferentes riesgos y características de sus ingresos, no existe una metodología única para determinar la valuación en cada circunstancia. En consecuencia, han evolucionado por ello diferentes metodologías.

Una metodología de valuación de negocios consiste de dos aspectos principales: el enfoque de valuación y el método de valuación. El enfoque de valuación hace referencia a la determinación en términos generales de la medición del valor de un negocio utilizando uno o más métodos de valuación. El método de valuación es la herramienta específica a utilizarse para determinar el valor del negocio, en el marco de un enfoque más general. La metodología de valuación exige al CPA, como primer paso, la selección de un enfoque de valuación. Entonces, y dependiendo de los hechos y circunstancias del compromiso, el CPA seleccionará la metodología de valuación más apropiada o que mejor se ajuste a las circunstancias.

Método de ingresos. Este enfoque exige al CPA la valuación del negocio a valor presente de los beneficios futuros esperados. Cuando se calcula el valor bajo el esquema del método de ingresos, el estándar SSVS No. 1 indica que el CPA debe utilizar el método de descuento de beneficios futuros o el método de capitalización de beneficios.

Cuando se aplica el método de beneficios futuros esperados, el valor presente de los retornos futuros de la compañía que espera realizarse hasta el momento en que se alcance un nivel de estabilidad, es calculado primero. A ese monto se le suma el valor presente del valor residual de la compañía. Con el método de capitalización de beneficios, se toma un beneficio o un flujo continuo de valor y se lo convierte al valor mediante la división del flujo de beneficios por una tasa de retorno que es ajustada por crecimiento.

El método de beneficios futuros descontados es más apropiado cuando se espera que los retornos futuros obtenidos difieran significativamente de las operaciones corrientes. El método de capitalización de beneficios es generalmente más apropiado cuando las operaciones corrientes de la compañía parecieran indicar las operaciones futuras.

Enfoque basado en Activo/costo. Este enfoque considera el valor de los activos y pasivos de negocio. El estándar SSVS No. 1 señala que el método del enfoque basado en activo/pasivo resulta apropiado para valuar negocios, intereses de negocios, y acciones o participaciones de capital. No obstante, cuando se valúan activos intangibles significativos, el método de costo es más apropiado.

Enfoque basado en mercado. Este enfoque puede ser utilizado para negocios o activos intangibles.

8 — Compromiso de cálculo o Calculation Engagement

En el compromiso de cálculo, el cliente y el CPA deben acordar los enfoques de valuación y las metodologías a aplicar. Los procedimientos necesarios en el compromiso de cálculo son más limitados que aquellos necesarios en un compromiso de valuación. Al ejecutar un compromiso de cálculo el estándar SSVS No. 1 recomienda que el CPA considere lo siguiente:

- Identificar al cliente;
- Identificar al sujeto de interés;
- Si el sujeto de interés posee características de composición propietaria o control sobre las demás participaciones de capital en el mismo sujeto de interés, y el grado de viabilidad comercial del negocio en cuestión;
- Propósito y uso que se le dará al valor calculado;
- Quiénes serán los usuarios del informe de valuación, y las limitaciones en su uso;

- Fecha de la valuación;
- Premisas aplicables a la estimación en el valor;
- Estándares aplicables al trabajo de valuación;
- Fuentes de información utilizadas en el compromiso de cálculo;
- Enfoques de valuación o métodos de valuación acordados con el cliente, y
- Hechos posteriores (definidos como eventos que pueden afectar el valor del sujeto de interés y que ocurran con posterioridad a la fecha de la valuación).

El estándar SSVS No. 1 señala además que al arribar a una conclusión de monto o valor en el compromiso de cálculo, el CPA debe además;

- Relacionar y conciliar los resultados obtenidos bajo los diferentes enfoques y métodos utilizados;
- Evaluar la confiabilidad de los resultados bajo los diferentes enfoques y métodos utilizando información obtenida durante el compromiso de valuación; y
- Determinar, sobre la base de los dos puntos anteriores, si la conclusión del valor debe reflejar los resultados de un enfoque y método de valuación, o combinación de los resultados de más de un enfoque y método de valuación.

9 — Informes de valuación

El último paso en un compromiso de valuación exige al CPA la preparación de un informe de valuación. Mediante este informe el CPA comunica al cliente sus conclusiones sobre el sujeto de interés. El CPA debe asegurarse que el informe cumple con los lineamientos profesionales y representa la expresión más visible de la calidad de su producto.

A pesar que existen circunstancias en donde los informes emitidos deben ser escritos a fin de dar cumplimiento a procedimientos que pudieran ser controvertidos, como cuando se involucra a la justicia como usuaria o destinataria de un trabajo de valuación, en otras circunstancias, el estándar SSVS No. 1, permite que el informe sea presentado en forma escrita o verbal. Si el informe se presenta de manera verbal, el CPA debe tomar ciertas precauciones para prevenir malos entendidos entre el CPA y el destinatario del informe. El CPA debe incluir en su informe verbal toda la información relevante sobre el alcance del trabajo, las suposiciones adoptadas, las limitaciones encontradas, y los resultados del compromiso. Además, los conceptos y principales puntos del informe presentado en forma oral al destinatario deben ser documentados en los papeles de trabajo del CPA.

El estándar SSVS No. 1 identifica además los tipos de informes que el CPA debe utilizar, dependiendo del tipo de compromiso. Para un compromiso de valuación, el CPA puede emitir un informe detallado o un informe resumido. El informe detallado está organizado para comunicar en forma eficiente una comprensión de los datos utilizados además del razonamiento y análisis aplicados en la conclusión del valor. Un informe resumido es una versión simplificada o menor de la información que sería proporcionada en el informe detallado. SSVS No. 1 sugiere incluir en un informe detallado al menos los siguientes puntos, a fin de mejor organizar el contenido y orden de dicho informe:

- Título;
- Índice de contenidos;
- Introducción;
- Fuentes de información;
- Análisis del sujeto de interés y de la información no financiera;
- Análisis de la información y estados contables;
- Enfoques de valuación/métodos considerados;
- Enfoques de valuación/métodos utilizados;
- Ajustes de valuación;
- Activos y pasivos operativos y no operativos;
- Presentación de la valuación del CPA;
- Conciliación de estimaciones y conclusión sobre el monto o valor;
- Conclusiones del CPA; y
- Cuadros y anexos.

Por otro lado, el informe de cálculo debe ser emitido solamente en los casos donde se haya acordado un compromiso de cálculo, o calculation engagement, y el informe debe especificar en forma explícita que es un informe de cálculo.

10 — Fecha de implementación del estándar

Los requerimientos detallados en el estándar SSVS No. 1 del AICPA son aplicables para los compromisos que se desarrollen en el país del norte y para los miembros profesionales CPA a partir del 1 de enero de 2008. Los profesionales que presten servicios de valuación de negocios o que tengan intención de expandir la práctica en esta dirección, deben familiarizarse con lineamientos del estándar de modo tal de poder asistir mejor a sus clientes.

Los profesionales locales de Argentina y Latinoamérica en general, claramente no están sujetos a la aplicación de esta norma salvo que además fueran profesionales CPA y miembros del AICPA, y se encontrasen participando de un compromiso más global, dentro de la jurisdicción de influencia del AICPA. No obstante y si bien gran parte del contenido del presente pueda parecer algo extenso o burocrático, la profesión en su conjunto podría beneficiarse al conocer la existencia y lineamientos de esta norma y eventualmente desarrollar y adoptar una normativa en la materia acorde a las costumbres y necesidades locales, con el fin de atender aspectos de la calidad profesional también esperada por los potenciales clientes locales y de la región, en un mercado que se torna cada vez más exigente y competitivo.

Para mayor información y/o conocimiento de la norma original, puede consultarse el sitio web del AICPA, www.aicpa.org/bvstandard

© Thomson Reuters